



Plan de negocios comercializadora de hierbas aromáticas tipo exportación

Julián esteban castillo Villalobos

Código 10211529382

Universidad Antonio Nariño

Programa De Contaduría Pública

Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas

Bogotá D.C, Colombia

2022

Plan de negocios comercializadora de hierbas aromáticas tipo exportación

Julián esteban castillo Villalobos

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

Contador Público

Director (a):

MG. Freddy Sebastián Velandia Sanabria

Universidad Antonio Nariño

Programa De Contaduría Pública

Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas

Bogotá D.C, Colombia

2022

Tabla de Contenido

Agradecimientos		10
Dedicatoria		11
Resumen ejecutivo de la propuesta		12
Abstract		13
Introducción		14
Justificación		15
1. Antecedentes		16
1.1 Exportaciones de hierbas aromáticas 2016-2020		17
1.2 Comparativo enero agosto 2021 VS 2022		18
1.3 Principales destinos de las exportaciones enero agosto 2020 y 2021		19
1.4 Principales destinos de las exportaciones enero agosto 2020 y 2021		20
1.5 Principales departamentos productores agosto 2020 y 2021		21
1.6 Empresas exportadoras de plantas aromáticas y medicinales en el primer trimestre de 2019	22	
1.7 Empresas exportadoras de plantas aromáticas y medicinales en el primer trimestre de 2020	23	
2. Objetivos		24
2.1 Objetivo general		24
2.2 Objetivos Específicos		24
3. Descripción del negocio		25
3.1 Tipo de empresa		25
3.2 Estructura Organizacional		25
3.3 Requisitos		26
3.3.1 Requisitos de constitución		26
3.3.2 Requisitos de exportación		27

3.3.3	Obligaciones tributarias.....	28
3.3.4	Otras características.....	28
3.4	Mecanismos de Inversión.....	29
3.5	Resumen del crédito bancario.....	30
3.5.1	Amortización del crédito bancario.....	30
4.	Análisis del mercado y la competencia.....	32
4.1	Descripción del producto.....	32
4.1.1	Menta.....	32
4.1.2	Orégano.....	32
4.1.3	Romero.....	33
4.1.4	Cebollín.....	33
4.2	Canal de distribución.....	33
4.3	Clientes.....	34
4.3.1	Ubicación.....	35
4.3.2	Crecimiento de la demanda de plantas aromáticas en Estados Unidos.....	36
4.3.3	Principales productos exportados.....	37
4.4	Proveedores.....	38
4.4.1	Ubicación.....	39
4.4.2	Análisis de los proveedores bajo el modelo Carter 10' Cs.....	39
4.6	Competencia.....	49
4.7	Costo del producto.....	51
4.7.1	Menta.....	51
4.7.2	Orégano.....	52
4.7.3	Romero.....	53
4.7.4	Cebollín.....	54
4.8	Estimación de los servicios.....	55

4.9	Resumen costo del producto frente a la producción mensual	56
4.10	Proyección de ventas.....	56
4.10.1	Producción por producto.....	58
5.	Plan de operación.....	59
5.1	Datos informativos para el estudio de tiempos.....	59
5.2	Tiempos y movimientos	60
5.3	Personal requerido según resultado de tiempos y movimientos	61
5.4	Diagrama de proceso de producción	62
5.5	Mano de obra requerida y gasto administrativo	63
5.6	Inventario requerido para inicio de operación.....	65
5.7	Maquinaria y equipo requerido.....	66
5.8	Infraestructura	67
5.9	Equipo de computación y comunicación.....	67
5.10	Resumen de la inversión	68
5.11	Estimación del gasto de deterioro.....	68
6.	Plan Financiero	69
6.1	Estado de resultados integral proyectado a 6 meses	69
6.2	Estado de situación financiera al mes 6	70
6.3	Proyección del impuesto de renta	71
6.4	Notas a los estados financieros.....	72
6.5	Políticas contables	74
6.5.1	Base de medición.....	74
6.5.2	Moneda funcional y de presentación.....	75
6.5.3	Importancia relativa y materialidad	75
6.5.4	Efectivo y equivalentes de efectivo	75
6.5.5	Instrumentos financieros	75

6.5.6	Deterioro de los activos financieros.....	76
6.5.7	Préstamos y cuentas por cobrar	76
6.5.8	Inventarios.....	76
6.5.9	Propiedades, planta y equipo y su depreciación	76
6.5.10	Beneficios a empleados.....	77
6.5.11	Impuesto a las ganancias	77
6.5.12	Ingresos	78
6.5.13	Egresos	78
6.6	Indicadores financieros	78
6.7	Indicadores de rentabilidad	80
6.8	Resultados de los indicadores	82
6.9	Flujo de caja	83
7.	Conclusiones	85
7.1	Conclusiones.....	85
8.	Recomendaciones	87
9.	Bibliografía citada.....	88

Lista de tablas

Tabla 1 Requisitos de Constitución	26
Tabla 2 Requisitos de exportación	27
Tabla 3 Obligaciones tributarias	28
Tabla 4 Otras características	28
Tabla 5 Mecanismos de inversión	29
Tabla 6 Resumen del crédito bancario	30
Tabla 7 Amortización del crédito bancario	30
Tabla 8 Canales de distribución	33
Tabla 9 Clientes	34
Tabla 10 Proveedores	38
Tabla 11 Modelo Carter 10°Cs	40
Tabla 12 Competencia	49
Tabla 13 Menta	51
Tabla 14 Orégano	52
Tabla 15 Romero	53
Tabla 16 Cebollín	54
Tabla 17 Estimación de los servicios	55
Tabla 18 Resumen costo del producto frente a la producción mensual	56
Tabla 19 Proyección de ventas	56
Tabla 20 Producción por producto	58
Tabla 21 Datos informativos para el estudio de tiempos	59
Tabla 22 Tiempos y movimientos	60
Tabla 23 Personal requerido según resultado de tiempos y movimientos	61
Tabla 24 Mano de obra requerida y gasto administrativo	63
Tabla 25 Inventario requerido para inicio de operación	65

Tabla 26 Maquinaria y equipo requerido	66
Tabla 27 Infraestructura	67
Tabla 28 Equipo de computación y comunicación	67
Tabla 29 Resumen de la inversión.....	68
Tabla 30 Depreciación.....	68
Tabla 31 Estado De Resultados Integral	69
Tabla 32 Estado de Situación Financiera	70
Tabla 33 Proyección impuesto de renta.....	71
Tabla 34 Indicadores financieros generados a partir del mayor y balances acumulados al mes 6	79
Tabla 35 Indicadores de rentabilidad	80
Tabla 36 Flujo de caja.....	83

Lista de ilustraciones

Ilustración 1 Exportaciones de hierbas aromáticas 2016-2020.....	17
Ilustración 2 Comparativo enero agosto 2021 vs 2022	18
Ilustración 3 Principales destinos de las exportaciones enero agosto 2020 y 2021.....	19
Ilustración 4 Principales destinos de las exportaciones enero agosto 2020 y 2021.....	20
Ilustración 5 Principales departamentos productores agosto 2020 y 2021	21
Ilustración 6 Eempresas exportadoras de plantas aromáticas y medicinales en el primer trimestre de 2019.....	22
Ilustración 7 empresas exportadoras de plantas aromáticas y medicinales en el primer trimestre de 2020.....	23
Ilustración 8 organigrama	25
Ilustración 9 Ubicación	35
Ilustración 10 Principales plantas aromáticas exportadas.....	37
Ilustración 11 Ubicación	39
Ilustración 12 Conocimiento del mercado de plantas aromáticas tipo exportación	45
Ilustración 13 Tiempo de experiencia en el sector	45
Ilustración 14 Demanda	46
Ilustración 15 Productos con mayor demanda	46
Ilustración 16 Volumen de exportación.....	47
Ilustración 17 Conocimiento de otras empresas que exporten más de 10 toneladas	48
Ilustración 18 Diagrama de proceso de producción	62

Agradecimientos

Quiero agradecer principalmente a Dios por permitirme cumplir los propósitos que tengo para mi vida, a mi familia por el apoyo constante, a la Universidad Antonio Nariño y a sus excelentes docentes, por ser la casa de enseñanza que me formo como profesional y a cada persona que estuvo presente en este largo camino.

Dedicatoria

A mi padre y madre por su esfuerzo y apoyo incondicional.

Resumen ejecutivo de la propuesta

El plan de negocios comercializadora de hierbas aromáticas para exportación se planteó como una alternativa para atender el crecimiento exponencial de la demanda de hierbas aromáticas en el mercado estadounidense, analizando los diferentes requisitos legales y de cumplimiento para llevar a cabo exportación de productos perecederos, se desarrolló un estudio de mercado y análisis estratégico geográfico que permita el desarrollo adecuado de la actividad, posibles proveedores y análisis de calidad a los productos ofrecidos y se determinó parte de la cultura organizacional y estructural que se requiere.

Dentro del análisis financiero se determinó todo el capital de trabajo necesario que se requiere, teniendo en cuenta uno de los beneficios principales que se busca obtener, el cual es priorizar el empleo para personas víctimas de la violencia y el conflicto armado, la inversión inicial con entidades financieras así como la estimación de costos e intereses, propiedad planta y equipo para el área de producción y maquilación, ventas y administración, costos directos e indirectos en el proceso productivo, administrativo y de ventas, productos principales a comercializar, detallando el producto más vendido y su rentabilidad, costo beneficio y punto de equilibrio.

Como última parte del desarrollo del trabajo, se emitieron los respectivos estados financieros, proyectados a 6 meses, mostrando la rentabilidad y viabilidad del negocio esperada.

Palabras claves

Plan de negocios, hierbas aromáticas, análisis financiero, estudio de mercado, estados financieros.

Abstract

The business plan for marketing aromatic herbs for export was proposed as an alternative to meet the exponential growth in demand for aromatic herbs in the US market, analyzing the different legal and compliance requirements to carry out the export of perishable products. a market study and geographical strategic analysis that allows the proper development of the activity, possible suppliers and quality analysis of the products offered and part of the organizational and structural culture that is required was determined.

Within the financial analysis, all the necessary working capital that is required was determined, taking into account one of the main benefits that is sought to be obtained, which is to prioritize employment for people who are victims of violence and the armed conflict, the initial investment with financial entities as well as the estimation of costs and interests, property, plant and equipment for the area of production and maquila, sales and administration, direct and indirect costs in the production, administrative and sales process, main products to be marketed, detailing the product more sold and its profitability, cost benefit and break-even point.

As the last part of the development of the work, the respective financial statements were issued, projected of 6 months, showing the expected profitability and viability of the business.

Key words

Business plan, aromatic herbs, financial analysis, market study, financial statements.

Introducción

El plan de negocios hierbas aromáticas tipo exportación busca mostrar los diferentes aspectos que se deben tener en cuenta para incursionar en el mercado mundial, inicialmente en Estados Unidos de Norte América.

Aprovechando el crecimiento, demanda y aceptación en los últimos años en las exportaciones de este estos productos, se puede evidenciar una gran oportunidad de inversión, mostrando la capacidad productiva diversa del país frente al mercado mundial brindando al consumidor productos con un alto estándar de calidad, los cuales generan diversos beneficios sociales para la población donde se encuentra la comercializadora, con la generación de empleos, principalmente para víctimas de la violencia y el conflicto armado, crecimiento responsable del sector y responsabilidad social empresarial.

Dentro del propósito de crecimiento social se propone la zona de la sabana occidental del departamento de Cundinamarca, donde se encuentra la mayor parte del mercado y en la cual se presentan las condiciones geográficas, climatológicas y de distribución favorables, buscando el máximo beneficio de los productos, dando cumplimiento a las normas y estándares de calidad.

El presente plan de negocios muestra los resultados obtenidos luego de llevar a cabo un análisis de los antecedentes, planteamiento de los objetivos, descripción del negocio, análisis del mercado y la competencia, el plan de operación y financiero, y posteriormente la conclusión obtenida se expresa como resultados del desarrollo del plan de negocio.

Justificación

Este proyecto surge de la necesidad de atender la demanda de hierbas aromáticas en el mercado mundial principalmente en Estados Unidos ante su exponencial crecimiento en los últimos años, el cual genera una gran oportunidad de inversión y permite desarrollar e implementar las habilidades empresariales y de emprendimiento adquiridas en el desarrollo de la profesión como contador público, mostrando la diversidad de conocimientos en las diferentes áreas, creación de empresa, administración y comercio exterior.

Adicional a esto, es una gran oportunidad para generar crecimiento económico y social, principalmente beneficiando a un grupo de la población vulnerable, los cuales son las víctimas de la violencia y el conflicto armado generando empleos prioritarios para ellos, asimismo atendiendo el llamado sobre el alto desempleo registrado en el año en curso.

Es un proyecto en el cual también se ven beneficiados los pequeños productores puesto a que serán parte de la cadena de comercialización, permitiendo ofrecer sus productos de hierbas aromáticas al mercado estadounidense y con la oportunidad de abrir nuevos mercados en otras partes del mundo.

Esto permite mejorar la competitividad a nivel nacional e internacional, conocer e implementar nuevos procesos tecnológicos para el agro, recuperar parte de la economía del sector, brindar oportunidades para la sociedad basados en la responsabilidad social empresarial.

1. Antecedentes

En los últimos años el crecimiento de las exportaciones de hierbas aromáticas ha sido notorio principalmente hacia los Estados Unidos, permitiendo llevar diferentes productos agrícolas que tiene Colombia en constante producción y así contribuyendo al crecimiento de la economía del sector. Para ello, es de recalcar que, dentro de las relaciones comerciales entre Colombia y Estados Unidos de acuerdo con el Ministerio de Comercio Industria y Turismo (2018) se encuentra “el Acuerdo de Promoción Comercial entre ambos países el cual fue suscrito en Washington, el 22 de noviembre de 2006 y que conllevó a la publicación del Decreto 993 del 15 de mayo de 2012, lo cual permitió la entrada en vigor del tratado”.

Como lo muestra la Asociación Nacional De Comercio Exterior ANALDEX las exportaciones de hierbas aromáticas entre 2016 y 2020 (Figura 1) “estuvieron conformadas principalmente por la albahaca, la menta, el tomillo, el romero, el cebollín, el estragón, el orégano, entre otros productos, presentaron una tendencia creciente en exportaciones en el periodo de 2016 a 2019. Sin embargo, esta tendencia se vio afectada por la pandemia declarada en el año 2020, año en el cual, se registró un decrecimiento del (14,2%) al pasar de USD FOB 42,4 millones a USD FOB 36,4 millones. Al analizar el peso de las exportaciones, desde el 2016 a 2019 se evidencia una tendencia al alza, sin embargo, el 2020 presentó un decrecimiento del (17,7%) al pasar de 11,290,3 a 9,294,3 toneladas netas” (Analdex, 2021)

1.1 Exportaciones de hierbas aromáticas 2016-2020

Ilustración 1 Exportaciones de hierbas aromáticas 2016-2020

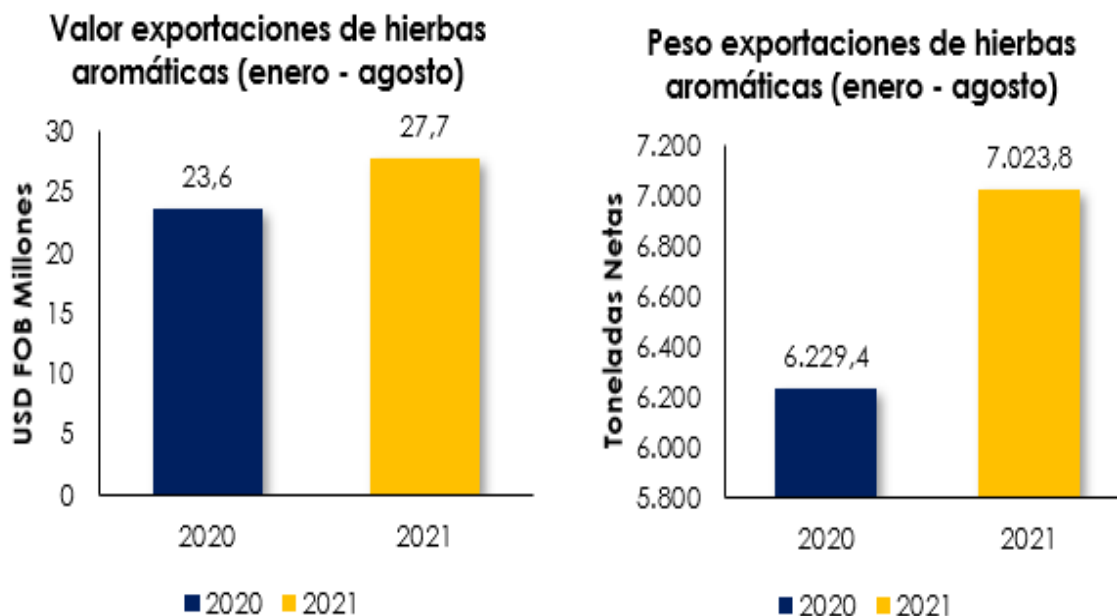


AnalDEX, (2021). Informe exportaciones de hierbas aromáticas. Exportaciones de hierbas aromáticas 2016-2020

Un comparativo entre enero agosto de 2020 y enero agosto de 2021 (Figura 2) muestra un crecimiento importante en las exportaciones de hierbas aromáticas “Durante los primeros ocho meses del año 2021, el valor de las exportaciones de hierbas aromáticas registró un crecimiento del 17,2%, alcanzando un valor de USD FOB 27,7 millones. De otro lado, el peso de las exportaciones alcanzó la cifra de 7.023,8 toneladas netas, con una variación positiva del 12,8% respecto al mismo periodo 2020” (AnalDEX, 2021)

1.2 Comparativo enero agosto 2021 VS 2022

Ilustración 2 Comparativo enero agosto 2021 vs 2022



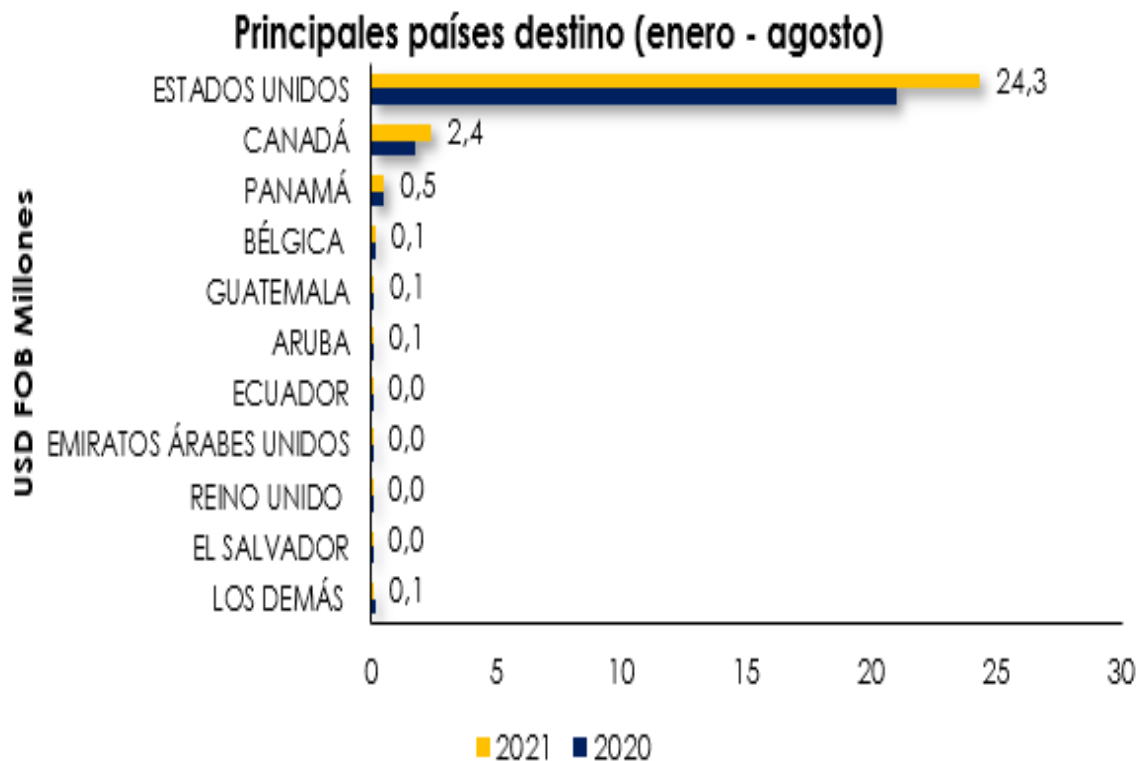
AnalDEX, (2021). Informe exportaciones de hierbas aromáticas. Comparativo enero agosto 2021 vs 2022

Geográficamente, cabe resaltar que Colombia ha incursionado de manera positiva en el mercado mundial, permitiendo tener relaciones comerciales con muchos países, así logrando atender una parte de la demanda y necesidad existente, buscando obtener más reconocimiento y crecimiento económico. (Figura 3 y 4) Principales destinos de las exportaciones enero – agosto de 2020 y 2021 “Los principales destinos por valor de las exportaciones fueron: Estados Unidos, que registró un crecimiento del 15,9% al pasar de USD FOB 21,0 millones a USD FOB 24,3 millones para el periodo enero – agosto. En segundo lugar, se encuentra Canadá, que registró un crecimiento del 40,7% pasando de

USD FOB 1,7 millones a USD FOB 2,4 millones y en tercer lugar Panamá presentando un decrecimiento del 2,0%” (Analdex, 2021)

1.3 Principales destinos de las exportaciones enero agosto 2020 y 2021

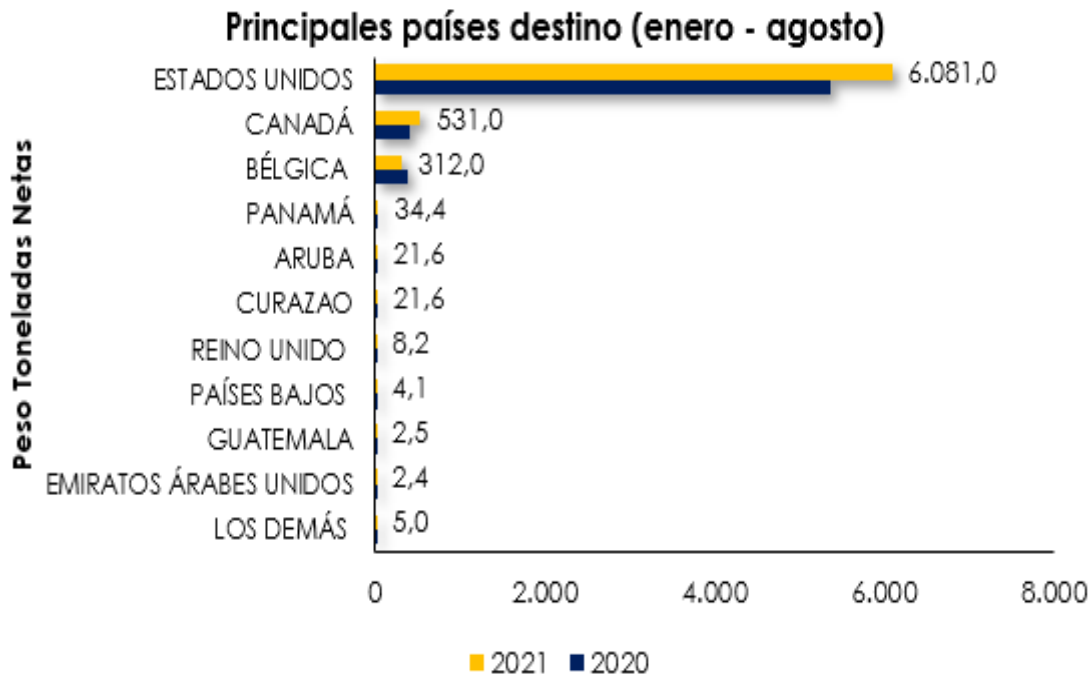
Ilustración 3 Principales destinos de las exportaciones enero agosto 2020 y 2021



Analdex, (2021). Informe exportaciones de hierbas aromáticas. Principales destinos de las exportaciones enero agosto 2020 y 2021

1.4 Principales destinos de las exportaciones enero agosto 2020 y 2021

Ilustración 4 Principales destinos de las exportaciones enero agosto 2020 y 2021



Analdex, (2021). Informe exportaciones de hierbas aromáticas. Principales destinos de las exportaciones enero agosto 2020 y 2021

La figura anterior muestra que el principal comprador a nivel mundial de hierbas aromáticas ha sido Estados Unidos, reflejando que también ha sido el que mayor crecimiento obtuvo, evidenciando el potencial de inversión que representa.

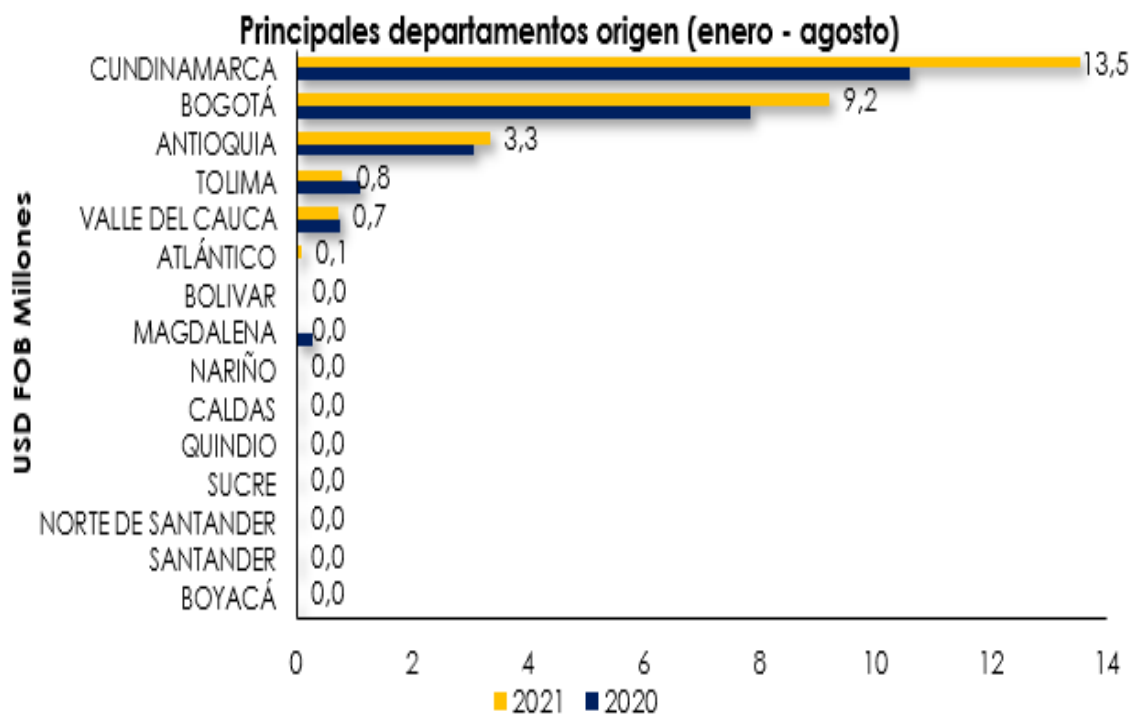
En cuanto a la producción nacional, este informe refleja que, el departamento de Cundinamarca es el líder productor y exportador de hierbas aromáticas en Colombia, con casi la mitad de la participación en este mercado, resaltando que es geográficamente estratégico para la puesta en marcha de este plan de negocios. (Figura 5) Principales

departamentos de origen de las exportaciones enero-agosto de 2020 y 2021

“Los principales departamentos de origen de las exportaciones son: Cundinamarca con una participación del 48,9%, en segundo lugar, se encuentra Bogotá con 33,2% y en tercer lugar Antioquía 12,0%” (Analdex, 2021)

1.5 Principales departamentos productores agosto 2020 y 2021

Ilustración 5 Principales departamentos productores agosto 2020 y 2021



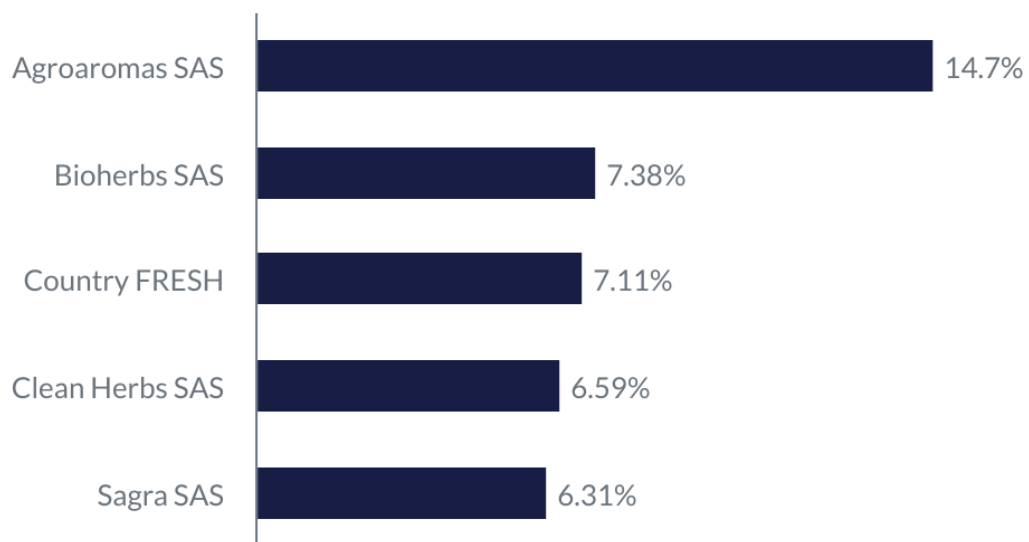
Analdex, (2021). Informe exportaciones de hierbas aromáticas. Principales departamentos productores agosto 2020 y 2021

Dentro del mercado local cundinamarqués, se va veniendo presenciando un crecimiento importante en las diferentes compañías exportadoras de plantas aromáticas en

los últimos años, de acuerdo con la fuente de investigación Treid (2020), “el valor de las exportaciones fue de \$11’591.135 dólares (FOB), las 5 empresas con el mayor valor en los envíos fueron Agroaromas SAS con \$1’648.419 dólares (FOB), Bioherbs CI SAS 7,38% con \$854.863 dólares (FOB), Country FRESH SAS con \$824.665 dólares (FOB), Clean Herbs SAS con \$763.318 dólares (FOB) y Sagra SAS con \$731.048 dólares (FOB).”

1.6 Empresas exportadoras de plantas aromáticas y medicinales en el primer trimestre de 2019

Ilustración 6 Eempresas exportadoras de plantas aromáticas y medicinales en el primer trimestre de 2019

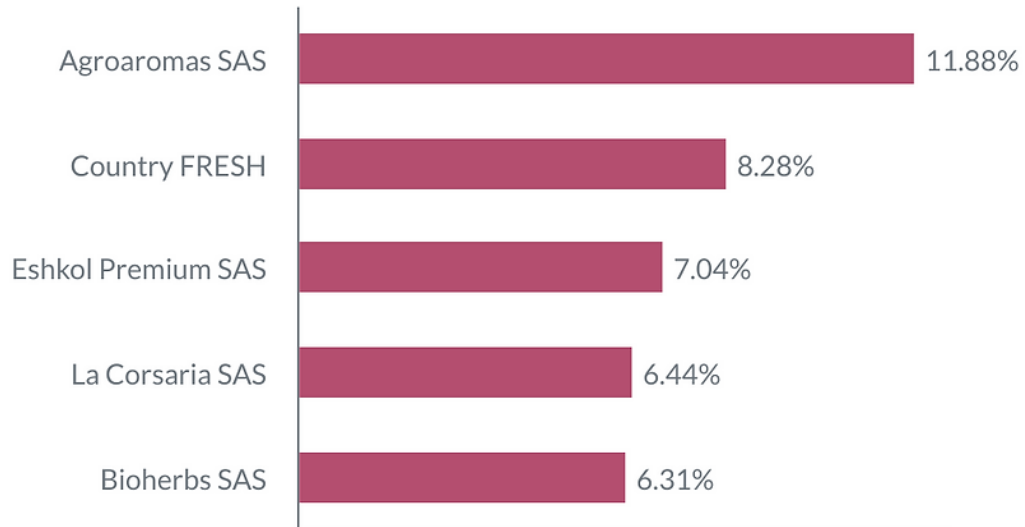


Treid, (2020). Exportaciones de plantas aromáticas y medicinales desde Colombia. empresas exportadoras de plantas aromáticas y medicinales en el primer trimestre de 2019.

La figura 6 resalta la compañía Agroaromas SAS como la líder del mercado local de Sabana occidente de las exportaciones durante el año 2020 con un 14.7% del mercado.

1.7 Empresas exportadoras de plantas aromáticas y medicinales en el primer trimestre de 2020

Ilustración 7 empresas exportadoras de plantas aromáticas y medicinales en el primer trimestre de 2020



Treid, (2020). Exportaciones de plantas aromáticas y medicinales desde Colombia.

empresas exportadoras de plantas aromáticas y medicinales en el primer trimestre de 2020.

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Desarrollar un plan de negocios para la exportación de menta, orégano, romero y cebollín, teniendo en cuenta la descripción del negocio, estudio de mercado, plan de operación e información financiera necesaria que permitan atender la demanda del mercado de las ciudades de Nueva York y Miami, EE. UU, mostrando las capacidades, habilidades empresariales y de emprendimiento adquiridas en el desarrollo de la profesión como contador público

2.2 Objetivos Específicos

- Realizar la descripción del plan de negocios donde se incorpore las principales características, tamaño, ubicación, tipo de empresa, requisitos, obligaciones y mecanismos de inversión.
- Desarrollar el estudio de mercado, estableciendo los clientes potenciales, proveedores, acuerdos comerciales, precios y desarrollo de la actividad.
- Determinar el capital de trabajo, inversión, proyección de ventas, Estados Financieros y evaluación de los resultados obtenidos.

3. Descripción del negocio

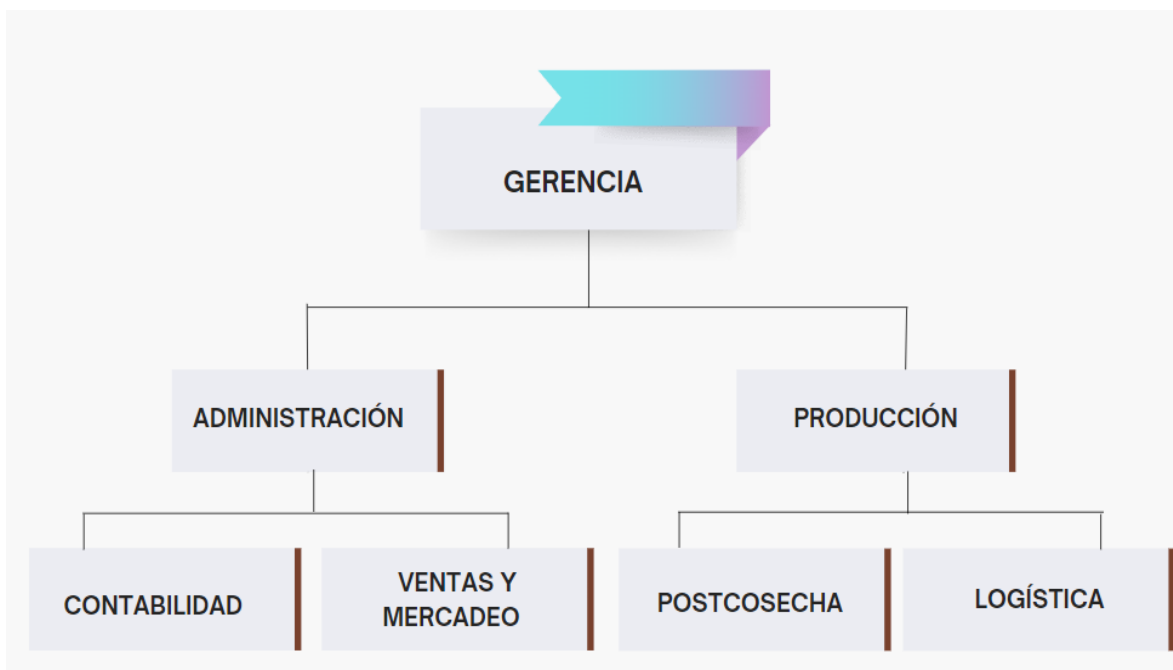
3.1 Tipo de empresa

Es una compañía tipo SAS de capital privado, contribuyente de impuestos nacionales y distritales por los ingresos propios de su objeto social, sometida al régimen de personas jurídicas responsables de IVA, el objeto social corresponde a la comercialización de plantas aromáticas, perteneciente al grupo 3.

3.2 Estructura Organizacional

Ilustración 8. Describe la jerarquía de las diferentes áreas de la organización encabezada por la gerencia, dos departamentos y dos divisiones por cada departamento.

Ilustración 8 organigrama



Fuente elaboración propia

El diseño inicial de la estructura organizacional estaba basado en la realidad del negocio al inicio de su operación, como se observa administración encabeza los departamentos de contabilidad, ventas y mercadeo porque principalmente estarán a cargo de la misma persona.

3.3 Requisitos

3.3.1 Requisitos de constitución

Tabla 1 Requisitos de Constitución

Requisitos Para La Constitución	
Trámite	Entidad
Documento Privado De Constitución	Documento Interno
Registro Y Pago En Cámara De Comercio	Cámara De Comercio De Facatativá
Certificado De Existencias Y Representación Legal	Cámara De Comercio De Facatativá
Solicitud Rut	Dian
Certificado Uso De Suelos	Secretaria De Planeación De Facatativá
Concepto Sanitario	Secretaria De Salud De Facatativá
Certificado De Seguridad	Bomberos De Facatativá
Registro De Industria Y Comercio RIC	Secretaria De Hacienda De Facatativá

Fuente elaboración propia a partir de World Legal Corporation (2020)

De acuerdo con la normatividad colombiana, se deben cumplir una serie de requisitos mínimos para la puesta en marcha de un negocio, se deben realizar antes entidades estatales, distritales y/o municipales según corresponda. Para el caso de este plan de negocio se deben realizar los trámites correspondientes ante la DIAN y las entidades del municipio de Facatativá.

3.3.2 Requisitos de exportación

Tabla 2 Requisitos de exportación

Requisitos Para La Exportación	
Trámite	Entidad
Certificado Ica Planta Empacadora	Ica - Mosquera Cundinamarca
Vinculación Agencia De Aduanas Y Agencia De Carga Del Cliente	Agencia De Aduanas - Agencia De Carga
Carta De Apertura	Agencia De Aduanas - Agencia De Carga
Contrato De Suministros	Agencia De Aduanas - Agencia De Carga
Registro En El VUCE	VUCE - Ventanilla Única De Comercio Exterior Administración De Alimentos Y Medicamentos
Solicitud FDA	De EE.UU.

Fuente elaboración propia

Conforme a lo señalado en la normatividad aduanera, las empresas exportadoras deberán cumplir unos requisitos específicos para desarrollar su actividad económica, en este caso es necesario una vez establecido el acuerdo comercial con el cliente, solicitar vinculación con la agencia de logística y la agencia aduanera.

3.3.3 Obligaciones tributarias

Tabla 3 Obligaciones tributarias

Obligaciones Tributarias	
Obligación	Periodicidad
Declaración De Iva	Bimestral - Artículo 600 E. T
Declaración De Retención En La Fuente	Mensual - Artículo 367 E. T
	Anual - Artículos 578, 579-2, 607 Y 641 Del
Declaración De Activos En El Exterior	Estatuto Tributario
Impuesto De Renta Y Complementarios	Anual - 35% + 25% Anticipo De Renta
Impuesto De Industria Y Comercio 6 X Mil	Anual
Avisos Y Tableros 15% Del Impuesto Ica	Anual
Contribución Asociación Hortifruticola De Colombia	Mensual
Facturación Electronica	Mensual
Nómina Electronica	Mensual

Fuente elaboración propia a partir de DIAN (2022)

La tabla 3 anterior refleja las diferentes obligaciones tributarias que adquiere este plan de negocio frente al Estado, asociaciones y entidades municipales.

3.3.4 Otras características

Tabla 4 Otras características

Características
<ul style="list-style-type: none"> Sociedad Por Acciones Simplificadas SAS/ Grupo 3/Actividad Económica CIU 4620/ Menos de 10 trabajadores/Exportador

Fuente elaboración propia

3.4 Mecanismos de Inversión

Tabla 5 Mecanismos de inversión

ENTIDAD	MONTO	TASA DE INTERÉS
FONDO EMPRENDER (TC, S.F)	ENTRE \$50,000,000 Y \$114,000,000	0
BANCO BOGOTÁ (2022)	\$ 120.000.000	25,34% EA
BANCO AVVILLAS (2022)	\$ 120.000.000	25,58% EA
BANCO BBVA (2022)	\$ 120.000.000	28,52% EA
BANCOLOMBIA SA(2022)	\$ 120.000.000	28,58% EA
BANCO DAVIVIENDA (2022)	\$ 120.000.000	28,17% EA

Fuente elaboración propia

Se ha dispuesto de 6 opciones para la inversión principal de puesta en marcha del plan de negocios, la primera por medio del fondo EMPRENDER con el cual se deberá participar en la convocatoria y por consiguiente cumplir con los requisitos establecidos. Las 5 opciones siguientes corresponden a entidades financieras con las cuales se proyecta como segundas opciones, un crédito de libre inversión por valor de \$120.000.000 a un plazo de 24 meses a una tasa de interés efectiva anual promedio de 26%.

3.5 Resumen del crédito bancario

Tabla 6 Resumen del crédito bancario

PRÉSTAMO	\$	120.000.000
TASA EA		26%
TIEMPO EN MESES	\$	24
CUOTA	\$	6.464.943
INTERESES PAGADOS	\$	35.158.753

Fuente elaboración propia

3.5.1 Amortización del crédito bancario

Tabla 7 Amortización del crédito bancario

TABLA AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO					
CUOTA	SALDO INICIAL	CUOTA	INTERÉSES	ABONO CAPITAL	SALDO FINAL
1	\$ 120.000.000	\$ 6.464.948	\$ 2.600.000	\$ 3.864.948	\$ 116.135.052
2	\$ 116.135.052	\$ 6.464.948	\$ 2.516.259	\$ 3.948.689	\$ 112.186.363
3	\$ 112.186.363	\$ 6.464.948	\$ 2.430.705	\$ 4.034.243	\$ 108.152.120
4	\$ 108.152.120	\$ 6.464.948	\$ 2.343.296	\$ 4.121.652	\$ 104.030.468
5	\$ 104.030.468	\$ 6.464.948	\$ 2.253.993	\$ 4.210.955	\$ 99.819.513
6	\$ 99.819.513	\$ 6.464.948	\$ 2.162.756	\$ 4.302.192	\$ 95.517.321
7	\$ 95.517.321	\$ 6.464.948	\$ 2.069.542	\$ 4.395.406	\$ 91.121.915
8	\$ 91.121.915	\$ 6.464.948	\$ 1.974.308	\$ 4.490.640	\$ 86.631.275
9	\$ 86.631.275	\$ 6.464.948	\$ 1.877.011	\$ 4.587.937	\$ 82.043.338
10	\$ 82.043.338	\$ 6.464.948	\$ 1.777.606	\$ 4.687.342	\$ 77.355.996
11	\$ 77.355.996	\$ 6.464.948	\$ 1.676.047	\$ 4.788.901	\$ 72.567.094
12	\$ 72.567.094	\$ 6.464.948	\$ 1.572.287	\$ 4.892.661	\$ 67.674.433
13	\$ 67.674.433	\$ 6.464.948	\$ 1.466.279	\$ 4.998.669	\$ 62.675.765
14	\$ 62.675.765	\$ 6.464.948	\$ 1.357.975	\$ 5.106.973	\$ 57.568.792
15	\$ 57.568.792	\$ 6.464.948	\$ 1.247.324	\$ 5.217.624	\$ 52.351.167
16	\$ 52.351.167	\$ 6.464.948	\$ 1.134.275	\$ 5.330.673	\$ 47.020.495
17	\$ 47.020.495	\$ 6.464.948	\$ 1.018.777	\$ 5.446.171	\$ 41.574.324
18	\$ 41.574.324	\$ 6.464.948	\$ 900.777	\$ 5.564.171	\$ 36.010.153
19	\$ 36.010.153	\$ 6.464.948	\$ 780.220	\$ 5.684.728	\$ 30.325.425

20	\$	30.325.425	\$	6.464.948	\$	657.051	\$	5.807.897	\$	24.517.528
21	\$	24.517.528	\$	6.464.948	\$	531.213	\$	5.933.735	\$	18.583.793
22	\$	18.583.793	\$	6.464.948	\$	402.649	\$	6.062.299	\$	12.521.494
23	\$	12.521.494	\$	6.464.948	\$	271.299	\$	6.193.649	\$	6.327.845
24	\$	6.327.845	\$	6.464.948	\$	137.103	\$	6.327.845	\$	-

Fuente elaboración propia

4. Análisis del mercado y la competencia

4.1 Descripción del producto

Son bienes perecederos sin transformación industrial, los cuales son de consumo directo o su transformación deriva a otros productos, esencias, aceites, condimentos, entre otros.

4.1.1 Menta

La guía de jardinería (2012), menciona que “la menta es una planta vivaz, aromática, herbácea que posee un intenso aroma a mentol. Tiene estolones que provocan que se formen colonias. Presenta tallos verdosos y algo rojizos en su extremo, ligeramente vellosos y ramificados, que llegan a medir casi un metro. Esta planta contiene una esencia que se compone fundamentalmente de mentol, y también de mentona, cineol y otras sustancias. El mentol y más aún el mentona son aromáticas y refrescantes, por lo que se usan en la fabricación de perfumes, dentífricos, etc. La esencia de menta es antiespasmódica, tónica favorecedora de la secreción biliar, estimulante y a dosis altas, se dice que afrodisíaca”

4.1.2 Orégano

“El orégano es una hierba aromática, que pertenece a la familia de las angiospermas de lamia (Lamiaceae), su nombre científico es *Origanum vulgare*. Durante miles de años se ha utilizado para dar sabor y aroma a muchos platillos, también se utiliza mucho en la medicina, ya que tiene muchos beneficios para la salud. El orégano como la mayoría de las hierbas aromáticas, es muy útil para muchas cosas, entre ellas para darle sabor a las

comidas, como medicina natural, para interiores, incluso hay quienes elaboran repelentes de insectos muy eficaces con aceite de orégano’’ Sitio web, Hierbas aromáticas (S.F).

4.1.3 Romero

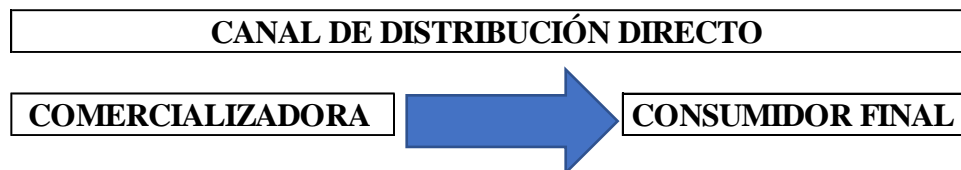
‘‘Es un arbusto de ramas erectas, leñosas, que puede alcanzar hasta el metro ochenta de altura, pero por lo general se presenta como una mata densa de apenas 60 cm. Las hojas son lineales, duras, finas y con los márgenes doblados hacia dentro. Tienen un sabor fuerte que recuerda al pino y un olor intenso, lo que lo hace muy apropiado como condimento, sobre todo para carnes asadas. Se puede usar tanto seco como fresco. También se usa el romero en rama para aromatizar habitaciones’’ J M^a Teixé, (S.F)

4.1.4 Cebollín

‘‘El cebollín o cebollino es una hierba aromática con una amplia gama de usos, principalmente usada en la cocina para darle sabor y aroma a las comidas y también es usada para tratar enfermedades gracias a sus propiedades medicinales.’’Sitio web, Las Especies (S.F)

4.2 Canal de distribución y nicho de mercado

Tabla 8 Canales de distribución



Fuente: elaboración propia

Canal de distribución directo, nicho de mercado reducido únicamente a compañías compradoras de estos productos al por mayor.

4.3 Clientes

Tabla 9 Clientes

Precios De Venta Expresados En USD						
Moneda	Incoterms	Plazo	Precio Menta Kg	Precio Romero Kg	Precio Oregano Kg	Precio Cebollin Kg
USD	Fob	30 Días	3,3	3,4	3,3	4,4

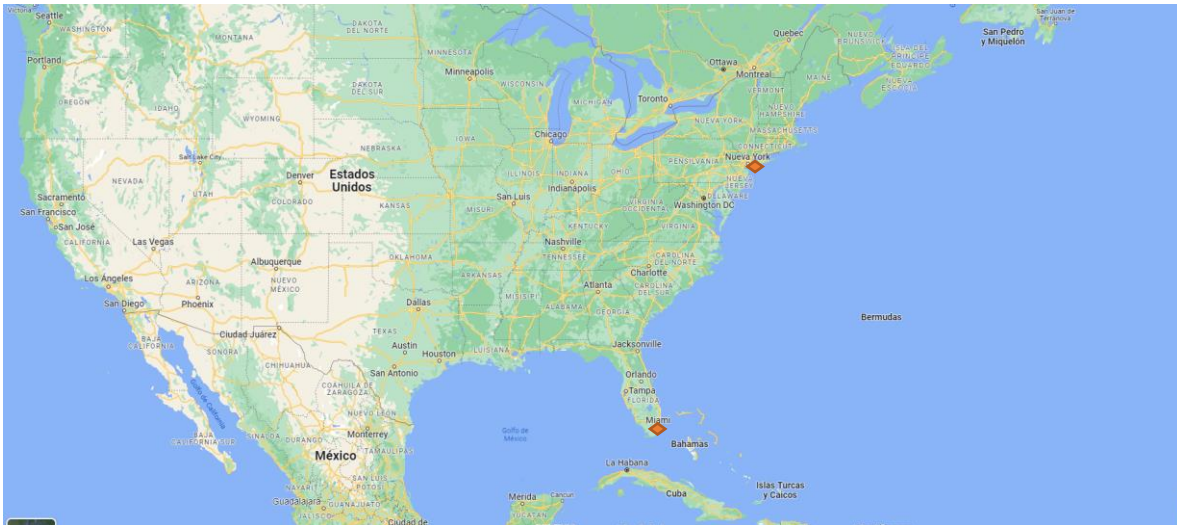
CLIENTE	DIRECCION	TELEFONO	MONEDA	INCOTERMS
UNLIMITED INVESTMENTS INC	3400 NW 74TH Ave Unit 1 D-4	7864472695	USD	FOB
SUPERIOR HERBS LLC	1746 NW 82ND AVE DORAL FL 33126 10718 VERSAILLES BLVD	3054060087	USD	FOB
GREEN WORLD US LLC	WELLINGTON FL 33449	7862538555	USD	FOB
US FRESH CORP.	601 Drake St, Bronx NY 10474	7185540716	USD	FOB
GOODNESS GARDEN INC	377COUNTY ROUTE 12 WARWICK NY 10958	7863554757	USD	FOB
HERBS BY THE POUND. LLC	8175 NW 31th ST. DORAL FL. 33122	5939950	USD	FOB
GREEN EXPLOSION INC	6960 NW 25th St Miami, FL 33122	3057778066	USD	FOB
HARVEST SENSATIONS, LLC	8303 NW 27th St, #11, Doral, FL 33122	3055918173	USD	FOB
HOUSTON COOSEMANS INC	3124 produce Row Houston TX 77023 2255 NW 110 Ave, Suite 202 Miami, FL 33172	7139210249	USD	FOB
NATURAL FOREST, INC.		3055937069	USD	FOB

Fuente elaboración propia

El plan de negocios está enfocado en atender la demanda en el mercado de Estados Unidos de hierbas aromáticas, los principales clientes potenciales que se van a tener están ubicados en el estado de Florida y Nueva York, en las ciudades de Miami y Nueva York.

4.3.1 Ubicación

Ilustración 9 Ubicación



Fuente: Google Maps

De acuerdo con los precios de mercado vs la determinación del costo, se establecen los precios de venta para los 4 productos iniciales a comercializar, de acuerdo con la tabla 5, estos clientes son referenciados de acuerdo a los casi 5 años de experiencia en el sector agrícola, así como el de conocer el comportamiento de estos y el crecimiento que han generado en las empresas colombianas.

Se estima obtener negociación con 5 clientes del exterior, con el mismo acuerdo comercial cada uno el cual establece una negociación a crédito de 30 días, fijación de volúmenes de producto semanal, INCOTERM FOB en la cual se establece que la responsabilidad de la compañía termina una vez entregado el producto en el aeropuerto, garantías y documentos de cobro, fijación de precios y vigencia. Cabe resaltar que, para este tipo de negociación es importante establecer una póliza con aseguradora internacional la cual también brinda una garantía con el recaudo de cartera.

Los posibles clientes relacionados en la tabla 5 se han obtenido de la experiencia laboral de casi 5 años en el sector agrícola.

4.3.2 Crecimiento de la demanda de plantas aromáticas en Estados Unidos

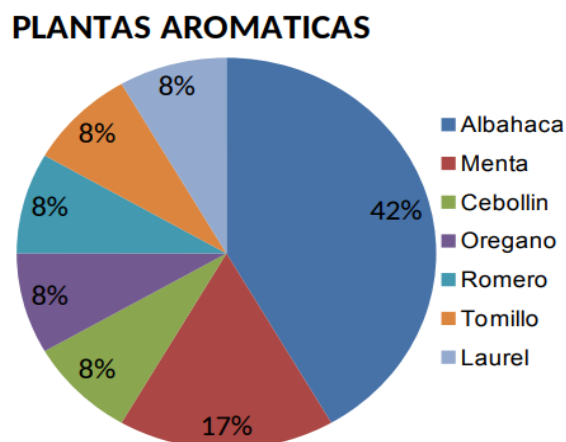
Allison Gutiérrez (2021) ‘‘El sector tuvo un crecimiento de 6%, a pesar de los efectos de la pandemia. Los productos del agro han crecido 18,1% en exportaciones, En este sector, las hierbas aromáticas, dentro de las que se destacan la albahaca, la menta, el tomillo, el romero, el cebollín, el estragón, el orégano, entre otras, cuentan con un alto potencial de mantener el crecimiento de sus exportaciones. Por ejemplo, en el caso de Estados Unidos, principal mercado de estos productos, las ventas a este destino registraron un crecimiento de 17,7% en los primeros cinco meses de 2021. Entre las tendencias de consumo de las plantas aromáticas, condimentarias y medicinales se encuentra que, a nivel mundial, 40% se destina a la industria alimentaria, 30% a la industria farmacéutica, y 30% a la elaboración de productos cosméticos, según información del Ministerio de Agricultura.’’

De acuerdo con el Ministerios de Agricultura, el principal destino de exportación de plantas aromáticas es Estados Unidos.

4.3.3 Principales productos exportados

Ilustración 10 Principales plantas aromáticas exportadas

Las principales especies que exporta Colombia son en fresco y están priorizadas en el portafolio de exportación las siguientes:



Colombia tiene una participación inferior al 1% en las exportaciones mundiales de plantas aromáticas.

Colombia tiene acuerdos comerciales con Estados Unidos, Canadá y Unión Europea. Mercados demandante de estas especias.

Colombia exporta 75% principalmente a EEUU, Canadá el 10%, Inglaterra el 10% y 5 % otros destinos. EEUU es un país que estadísticamente se tiene identificado como el mayor importador de estas especias, hace compras de plantas aromáticas por más de 188 millones de dólares con un crecimiento anual del 9%

Fuente: Ministerio de Agricultura (2017)

Revista Semana (2022). ‘‘Esta demanda que ha ido creciendo internacionalmente por las hierbas frescas y especias ha permitido a Colombia entrar a un mercado dominado por Israel, Marruecos, España y el estado de California en Estados Unidos, que cuentan con mayores ventajas competitivas frente a nuestro país. Sin embargo, para Colombia este subsector de la economía ha tenido grandes resultados y se ha destacado, incluso en condiciones adversas como la pandemia y la postpandemia. De hecho, en el primer semestre de 2021, vendió USD \$20 millones, según lo reportó en su momento Analdex, gremio que creó el Comité de Exportadores de Hierbas Aromáticas.’’

Revista semana (2022).’’Estragón, tomillo, romero, cilantro, perfil, albaca y menta, entre muchos más, producen los cultivadores colombianos. Según el socio fundador de

Agroaromas SA, en Colombia alrededor de 100 mil personas viven de este negocio, y de esta torta 2.500 corresponden a esta pyme, entre campesinos y personal responsable de la postcosecha, empaque y logística.’’

4.4 Proveedores

Tabla 10 Proveedores

Precios De Compra Expresados En USD					
Moneda	Plazo	Precio Menta Kg	Precio Romero Kg	Precio Oregano Kg	Precio Cebollin Kg
Usd	60 Días	2,1	2,2	2,1	2,5

PROVEEDOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO	MONEDA	RECLAMOS	PLAZO
JEFFERSON RODRIGUEZ QUALITY COLOMBIAN HERBS SAS	FCA EL BOSQUE KM 22 VDA TIERRA GRATA	3143564406	USD	10%	60 DÍAS
SANDRA PATRICIA CUESTA LEIDY JOHANNA MANRRIQUE	CLL 8 A 4 30	3214620278	USD	10%	60 DÍAS
FABIO ERNESTO RODRIGUEZ PROINVERCOL SAS	VEREDA LA MERCED FINCA EL ENCANTO	3125842324	USD	10%	60 DÍAS
JAIME MOSQUERA MD INVESTMENST SAS	CL 6 21A 15	3108040326	USD	10%	60 DÍAS
	CL 151 11 62 TO 1 AP 403	3106299607	USD	10%	60 DÍAS
	CL 74 4 29 AP 401	3132512575	USD	10%	60 DÍAS
	CLL 15 18 74 BL B 1 AP 302	3183504119	USD	10%	60 DÍAS
	CR 9 18 20	3106127242	USD	10%	60 DÍAS

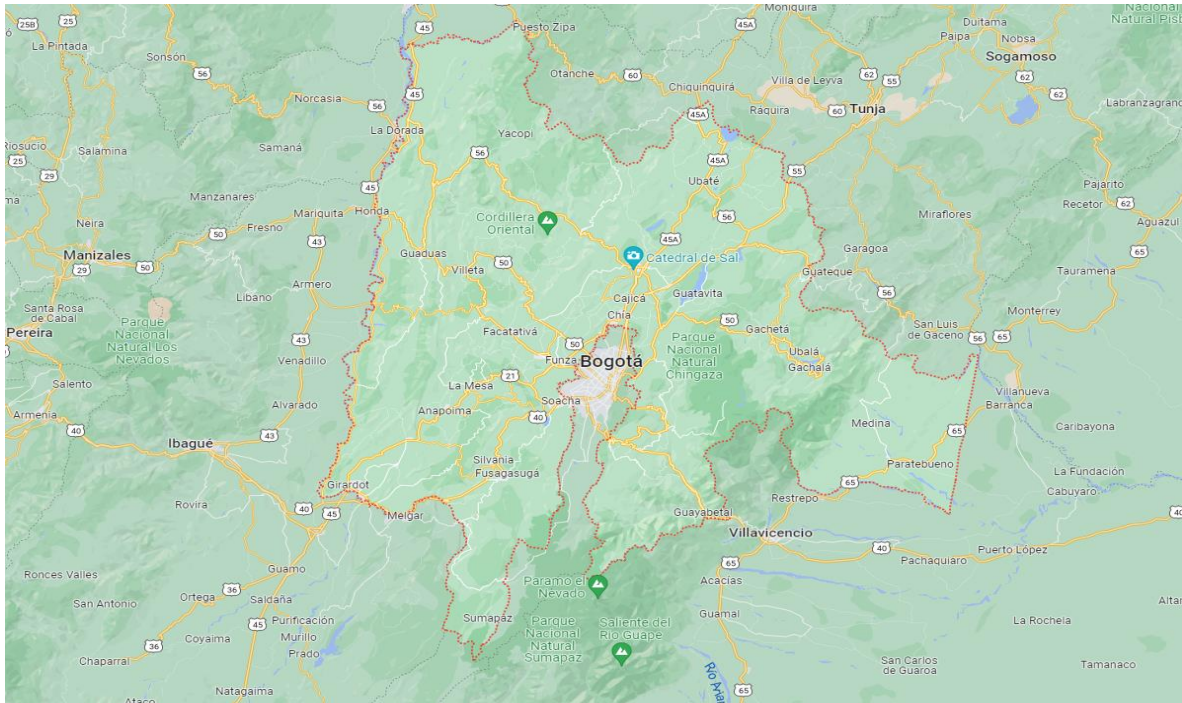
Fuente elaboración propia

Uno de los propósitos principales es apoyar a los pequeños y medianos agricultores del municipio de Facatativá y sabana occidente de Cundinamarca, con los cuales se realizarán los respectivos acuerdos comerciales que le permitan exportar de manera indirecta sus productos por medio de este plan de negocios. Los precios fueron

determinados de acuerdo con la comercialización del mercado local y la experiencia en el sector.

4.4.1 Ubicación

Ilustración 11 Ubicación



Fuente: Google Maps

4.4.2 Análisis de los proveedores bajo el modelo Carter 10' Cs

QuestionPro (S.F). “La evaluación de proveedores consiste en el proceso de valorar y aprobar a los posibles proveedores de una organización mediante la aplicación de herramientas cuantitativas y cualitativas”

Tabla 11 Modelo Carter 10'Cs

ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES BAJO EL MODELO CARTER 10'CS		
CRITERIO/PROVEEDOR	JEFFERSON RODRIGUEZ	QUALITY COLOMBIAN HERBS SAS
CAPACIDAD ¿El proveedor tiene la capacidad para entregar lo que ofrece?	SI	SI
COMPETENCIA ¿El proveedor puede completar la tarea en un periodo de tiempo determinado?	SI	NO
CONSISTENCIA ¿El proveedor ofrece resultados constantes?	SI	SI
CONTROL DEL PROCESO ¿El proveedor ofrece flexibilidad y tiene un control sistemático sobre su proceso?	SI	SI
COMPROMISO CON LA CALIDAD ¿Existe un sistema establecido por el proveedor que verifique la gestión de la calidad?	SI	SI
Cash (efectivo): ¿El proveedor es independiente financieramente o trabaja con la participación de terceros?	SI	NO
Costo: ¿Los productos y servicios que ofrece son rentables?	SI	SI
Cultura: ¿El proveedor tiene buena cultura laboral y una buena reputación en el mercado?	SI	NO
Clean (limpio): ¿El proveedor tiene licencia legal para realizar el trabajo que te ofrece?	SI	SI
Communication efficiency (eficiencia en la comunicación): ¿El proveedor cuenta con los medios de comunicación necesarios para responder a las consultas que se le hacen?	SI	SI
ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES BAJO EL MODELO CARTER 10'CS		

CRITERIO/PROVEEDOR	SANDRA PATRICIA CUESTA	LEIDY JOHANNA MANRRIQUE
CAPACIDAD ¿El proveedor tiene la capacidad para entregar lo que ofrece?	SI	SI
COMPETENCIA ¿El proveedor puede completar la tarea en un periodo de tiempo determinado?	SI	SI
CONSISTENCIA ¿El proveedor ofrece resultados constantes?	SI	SI
CONTROL DEL PROCESO ¿El proveedor ofrece flexibilidad y tiene un control sistemático sobre su proceso?	SI	NO
COMPROMISO CON LA CALIDAD ¿Existe un sistema establecido por el proveedor que verifique la gestión de la calidad?	SI	NO
Cash (efectivo): ¿El proveedor es independiente financieramente o trabaja con la participación de terceros?	NO	NO
Costo: ¿Los productos y servicios que ofrece son rentables?	SI	SI
Cultura: ¿El proveedor tiene buena cultura laboral y una buena reputación en el mercado?	SI	SI
Clean (limpio): ¿El proveedor tiene licencia legal para realizar el trabajo que te ofrece?	SI	SI
Communication efficiency (eficiencia en la comunicación): ¿El proveedor cuenta con los medios de comunicación necesarios para responder a las consultas que se le hacen?	SI	SI
ANALISIS DE LOS PROVEEDORES BAJO EL MODELO CARTER 10'CS		
CRITERIO/PROVEEDOR	FABIO ERNESTO RODRIGUEZ	PROINVERCOL SAS
CAPACIDAD ¿El proveedor tiene la capacidad para entregar lo que ofrece?	SI	SI

COMPETENCIA ¿El proveedor puede completar la tarea en un periodo de tiempo determinado?	SI	SI
CONSISTENCIA ¿El proveedor ofrece resultados constantes?	SI	SI
CONTROL DEL PROCESO ¿El proveedor ofrece flexibilidad y tiene un control sistemático sobre su proceso?	NO	SI
COMPROMISO CON LA CALIDAD ¿Existe un sistema establecido por el proveedor que verifique la gestión de la calidad?	NO	SI
Cash (efectivo): ¿El proveedor es independiente financieramente o trabaja con la participación de terceros?	NO	SI
Costo: ¿Los productos y servicios que ofrece son rentables?	SI	SI
Cultura: ¿El proveedor tiene buena cultura laboral y una buena reputación en el mercado?	SI	SI
Clean (limpio): ¿El proveedor tiene licencia legal para realizar el trabajo que te ofrece?	SI	SI
Communication efficiency (eficiencia en la comunicación): ¿El proveedor cuenta con los medios de comunicación necesarios para responder a las consultas que se le hacen?	SI	SI

ANALISIS DE LOS PROVEEDORES BAJO EL MODELO CARTER 10'CS

CRITERIO/PROVEEDOR	JAIME MOSQUERA	MD INVESTMENST SAS
CAPACIDAD ¿El proveedor tiene la capacidad para entregar lo que ofrece?	NO	NO
COMPETENCIA ¿El proveedor puede completar la tarea en un periodo de tiempo determinado?	SI	SI

CONSISTENCIA ¿El proveedor ofrece resultados constantes?	SI	SI
CONTROL DEL PROCESO ¿El proveedor ofrece flexibilidad y tiene un control sistemático sobre su proceso?	SI	SI
COMPROMISO CON LA CALIDAD ¿Existe un sistema establecido por el proveedor que verifique la gestión de la calidad?	SI	SI
Cash (efectivo): ¿El proveedor es independiente financieramente o trabaja con la participación de terceros?	SI	SI
Costo: ¿Los productos y servicios que ofrece son rentables?	SI	SI
Cultura: ¿El proveedor tiene buena cultura laboral y una buena reputación en el mercado?	SI	SI
Clean (limpio): ¿El proveedor tiene licencia legal para realizar el trabajo que te ofrece?	SI	SI
Communication efficiency (eficiencia en la comunicación): ¿El proveedor cuenta con los medios de comunicación necesarios para responder a las consultas que se le hacen?	SI	SI

Fuente: elaboración propia a partir de QuestionPro (S.F)

4.5 Encuesta experiencia en el mercado de plantas aromáticas tipo exportación

4.5.1 Tipo de investigación

Para la ejecución del proyecto se utilizó el tipo de investigación descriptiva con énfasis cualitativo y cuantitativo mediante el cual se pretenderá seleccionar la muestra poblacional a encuestar, para que de esta manera se puedan obtener resultados claros desde la experiencia de otras personas en el mercado de plantas aromáticas tipo exportación.

4.5.2 Población

La población que se tendrá en cuenta para la ejecución de esta encuesta son agrónomos, jefes de producción y administrativos que han trabajado en el sector agrícola especialmente en el mercado de plantas aromáticas.

4.5.3 Muestra

Se tendrá en cuenta el 100% de la población la cual corresponde a 15 personas, la encuesta fue realizada el 23 de noviembre de 2022.

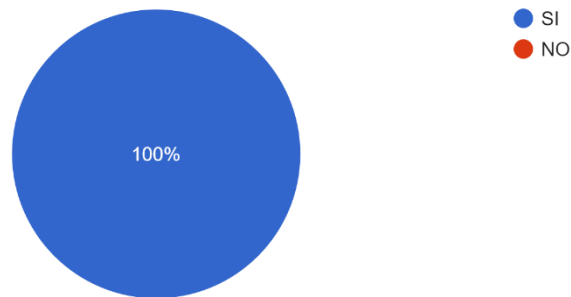
4.5.4 Análisis de la información

Los resultados obtenidos mediante la ejecución de la encuesta se analizaron cuantitativa y cualitativamente, organizándola en gráficas para tener mayor entendimiento al momento de ser interpretados y analizados.

Ilustración 12 Conocimiento del mercado de plantas aromáticas tipo exportación

¿Conoce usted el mercado de plantas aromáticas tipo exportación?

15 respuestas



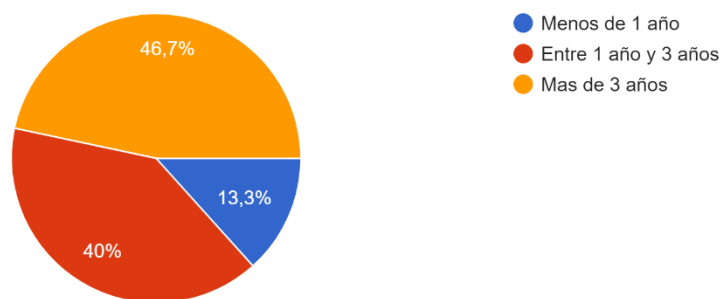
Fuente Google Formularios

Se identificó que el 100% de la población encuestada conoce el mercado de plantas aromáticas tipo exportación, con lo cual se cumple el enfoque inicial de la encuesta.

Ilustración 13 Tiempo de experiencia en el sector

¿Cuánto tiempo de experiencia tiene en el sector?

15 respuestas



Fuente Google Formularios

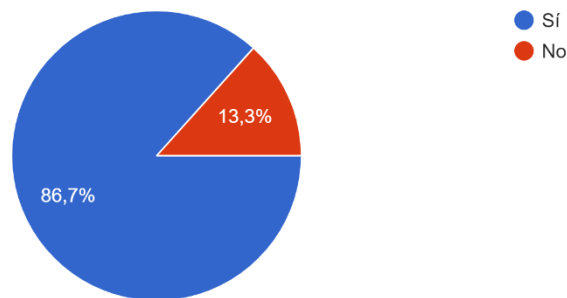
En la segunda pregunta se logró evidenciar que el 46,7% de la población encuestada tiene más de 3 años de experiencia en el mercado de plantas aromáticas tipo exportación, lo

cual es importante en cuanto al desarrollo de las siguientes preguntas, así como la confiabilidad en las respuestas dadas.

Ilustración 14 Demanda

De acuerdo a su experiencia, ¿cree que la demanda de plantas aromáticas hacia el exterior ha crecido en los últimos años?

15 respuestas



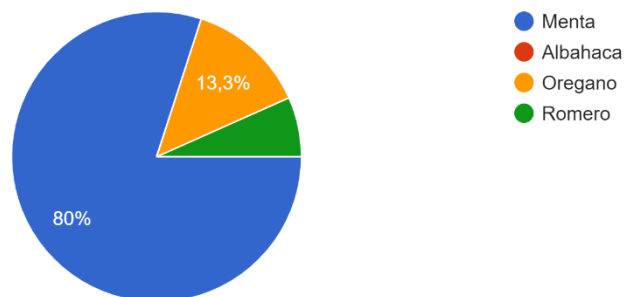
Fuente Google Formularios

Basados en la experiencia, el 86,7% de los encuestados está de acuerdo con que la demanda de plantas aromáticas en el exterior ha crecido.

Ilustración 15 Productos con mayor demanda

De acuerdo a su experiencia, de los siguientes productos, ¿Cuál es el que tiene mayor volumen de demanda?

15 respuestas



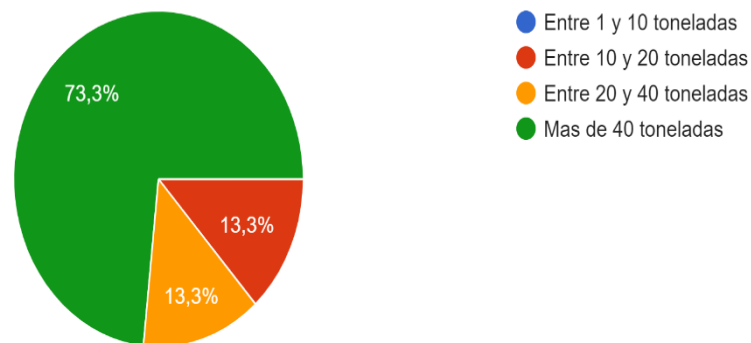
Fuente Google Formularios

Como se ha planteado, el producto Menta es el que mayor volumen de demanda tiene frente al orégano, la albahaca y el romero con un 80% según la experiencia de los encuestados.

Ilustración 16 Volumen de exportación

De acuerdo a su experiencia, ¿Cuál es el volumen promedio mensual de pedido que ha manejado o conoce?

15 respuestas



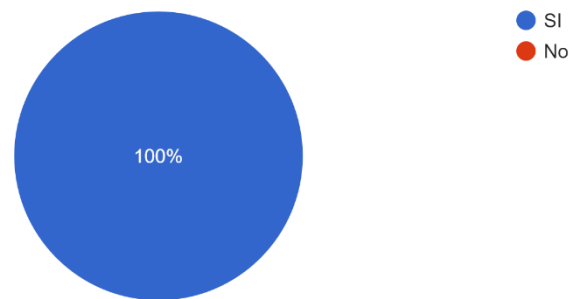
Fuente Google Formularios

El resultado de la pregunta numero 5 demuestra que el 73,3% de los encuestados ha manejado volúmenes de pedido mensual superiores a las 40 toneladas.

Ilustración 17 Conocimiento de otras empresas que exporten más de 10 toneladas

¿Conoce compañías que exporten de manera directa o indirecta mas de 10 toneladas mensuales?

15 respuestas



Fuente Google Formularios

En cuanto a la última pregunta de la encuesta, se observó que el 100% conoce compañías que exportan más de 10 toneladas mensuales, por consiguiente, se puede determinar que es un sector que maneja altos volúmenes de producto, asimismo se ha referenciado en general que Colombia exporta grandes cantidades de plantas aromáticas.

4.6 Competencia

Tabla 12 Competencia

COMPETENCIA	PRODUCTOS		PRECIO		DISTRIBUCIÓN	
	VENTA	DESVENT	VENTA	DESVENT	VENTA	DESVENT
	JA	AJA	JA	AJA	JA	AJA
CLOVER CENTER						
SAS		X	X			X
QUALITY						
COLOMBIAN HERBS						
SAS	X		X		X	
EDEN HERBS SAS	X		X		X	
PROINVERCOL SAS		X	X		X	
COLAGROTRANS						
SAS	X		X		X	
MD INVESTMENST						
SAS	X		X		X	
COMPETENCIA	TAMAÑO		VOLÚMENES		CLIENTES	
	VENTA	DESVENTA	VENTA	DESVENTA	VENTA	DESVENTA
	JA	JA	JA	JA	JA	JA
CLOVER CENTER						
SAS		X		X		X
QUALITY						
COLOMBIAN						
HERBS SAS	X		X			X
EDEN HERBS SAS	X			X		X
PROINVERCOL						
SAS		X		X		X
COLAGROTRANS						
SAS		X		X		X
MD						
INVESTMENST						
SAS	X			X		X

Fuente: elaboración propia

En el análisis de la competencia se establecen 6 criterios, el primero referente a la variedad de productos ofrecidos en el mercado, en la cual se encuentra en desventaja 2 de 6 compañías de la competencia.

El segundo criterio es el precio, arrojando ventaja frente a la competencia puesto a que principalmente los proveedores serán pequeños y medianos productores de tal manera que se permita en la negociación acordar precios accesibles permitiendo llevar los productos al exterior.

En tercer lugar, se evaluó la distribución, donde se pretende determinar el mercado en el que tienen presencia, en este caso la ventaja arroja sobre 5 compañías puesto a que tienen mercado nacional y extranjero proporcionalmente, permitiéndonos tener mayor presencia en el mercado extranjero. El cuarto criterio es el tamaño, observándose 50% de ventaja y 50% de desventaja frente a la trayectoria que tienen estas compañías. Sin embargo, son compañías que manejan volúmenes de producto superiores mostrando una desventaja del 83% en el quinto criterio. Por último, se observa que, la competencia obtiene la mayor ventaja frente a los clientes obtenidos.

4.7 Costo del producto

4.7.1 Menta

Tabla 13 Menta

PRODUCTO MENTA X CAJA DE 7,5 KG PARA EXPORTACION			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
COSTO PRODUCTO	7,5 KG	\$ 9.030,00	\$ 67.725,00
COSTO EMPAQUE BASE PARA 7,5 KG	1 UND	\$ 3.120,00	\$ 3.120,00
COSTO EMPAQUE TAPA PARA 7,5 KG	1 UND	\$ 3.120,00	\$ 3.120,00
GRAPAS	8 UND	\$ 17,55	\$ 140,42
ZUNCHO	1,8 MTS	\$ 42,33	\$ 76,20
ETIQUETAS x 16000 UND	3 UND	\$ 43,88	\$ 131,63
MANO DE OBRA	1 KG	\$ 504,32	\$ 3.782,38
TRANSPORTE	1 KG	\$ 300,00	\$ 2.250,00
REFRIGERACION	1	\$ 546,00	\$ 4.095,00
TOTAL, COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS X CAJA DE 7,5 KG			\$ 84.440,62
TOTAL, COSTOS POR KG COP			\$ 11.258,75
TOTAL, COSTOS POR KG USD			\$ 2,62

Fuente: elaboración propia

4.7.2 Orégano

Tabla 14 Orégano

PRODUCTO OREGANO X CAJA DE 7,5 KG PARA EXPORTACION				
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	
COSTO PRODUCTO	7,5 KG	\$ 9.030,00	\$	67.725,00
COSTO EMPAQUE BASE				
PARA 7,5 KG	1 UND	\$ 3.120,00	\$	3.120,00
COSTO EMPAQUE TAPA				
PARA 7,5 KG	1 UND	\$ 3.120,00	\$	3.120,00
GRAPAS	8 UND	\$ 17,55	\$	140,42
ZUNCHO	1,8 MTS	\$ 42,33	\$	76,20
ETIQUETAS x 16000 UND	3 UND	\$ 43,88	\$	131,63
MANO DE OBRA	1 KG	\$ 504,32	\$	3.782,38
TRANSPORTE	1 KG	\$ 300,00	\$	2.250,00
REFRIGERACION	1	\$ 546,00	\$	4.095,00
<u>TOTAL, COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS X CAJA DE 7,5 KG</u>			\$	<u>84.440,62</u>
<u>TOTAL, COSTOS POR KG COP</u>			\$	<u>11.258,75</u>
<u>TOTAL, COSTOS POR KG USD</u>			\$	<u>2,62</u>

Fuente: elaboración propia

4.7.3 Romero

Tabla 15 Romero

PRODUCTO ROMERO X CAJA DE 7,5 KG PARA EXPORTACION			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
COSTO PRODUCTO	7,5 KG	\$ 9.460,00	\$ 70.950,00
COSTO EMPAQUE BASE			
PARA 7,5 KG	1 UND	\$ 3.120,00	\$ 3.120,00
COSTO EMPAQUE TAPA			
PARA 7,5 KG	1 UND	\$ 3.120,00	\$ 3.120,00
GRAPAS	8 UND	\$ 17,55	\$ 140,42
ZUNCHO	1,8 MTS	\$ 42,33	\$ 76,20
ETIQUETAS x 16000 UND	3 UND	\$ 43,88	\$ 131,63
MANO DE OBRA	1 KG	\$ 504,32	\$ 3.782,38
TRANSPORTE	1 KG	\$ 300,00	\$ 2.250,00
REFRIGERACION	1	\$ 546,00	\$ 4.095,00
<u>TOTAL, COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS X CAJA DE 7,5 KG</u>			<u>\$ 87.665,62</u>
<u>TOTAL, COSTOS POR KG COP</u>			<u>\$ 11.688,75</u>
<u>TOTAL, COSTOS POR KG USD</u>			<u>\$ 2,72</u>

Fuente: elaboración propia

4.7.4 Cebollín

Tabla 16 Cebollín

PRODUCTO CEBOLLIN X CAJA DE 7,5 KG PARA EXPORTACIÓN				
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	
COSTO PRODUCTO	7,5 KG	\$ 10.750,00	\$	80.625,00
COSTO EMPAQUE BASE				
PARA 7,5 KG	1 UND	\$ 3.120,00	\$	3.120,00
COSTO EMPAQUE TAPA				
PARA 7,5 KG	1 UND	\$ 3.120,00	\$	3.120,00
GRAPAS	8 UND	\$ 17,55	\$	140,42
ZUNCHO	1,8 MTS	\$ 42,33	\$	76,20
ETIQUETAS x 16000 UND	3 UND	\$ 43,88	\$	131,63
MANO DE OBRA	1 KG	\$ 504,32	\$	3.782,38
TRANSPORTE	1 KG	\$ 300,00	\$	2.250,00
REFRIGERACION	1	\$ 546,00	\$	4.095,00
<u>TOTAL, COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS X CAJA DE 7,5 KG</u>			\$	<u>97.340,62</u>
<u>TOTAL, COSTOS POR KG COP</u>			\$	<u>12.978,75</u>
<u>TOTAL, COSTOS POR KG USD</u>			\$	<u>3,02</u>

Fuente: elaboración propia

4.8 Estimación de los servicios

Tabla 17 Estimación de los servicios

SERVICIOS	
CONCEPTO	MENSUAL
TRANSPORTE RECOGER PRODUCTO PROVEEDOR X PEDIDO	\$ 3.000.000,00
TRANSPORTE ENTREGAR PRODUCTO AEROPUERTO X PEDIDO	\$ 5.400.000,00
SERVICIO DE PREENFRIAMIENTO Y REFRIGERACION X CAJA	\$ 8.190.000,00
ELECTRICIDAD	\$ 800.000,00
AGUA POTABLE	\$ 200.000,00
INTERNET	\$ 150.000,00
ARRENDAMIENTO	\$ 5.000.000,00
TOTAL SERVICIOS	\$ 22.740.000,00

Fuente: elaboración propia

En cuanto a los servicios, el transporte para recoger el producto en las bodegas de los proveedores corresponde aproximadamente \$100.000 pesos por día. En el caso del traslado del producto desde la bodega propia hasta el aeropuerto se estima un costo por día de \$180.000.

Para el servicio de preenfriamiento, es un servicio prestado por un tercero en el aeropuerto, el cual genera que el producto conserve la cadena de frío necesaria para evitar problemas de calidad o pudrimiento. Se estima que el costo por caja es de \$4.095 (0.8 USD). De acuerdo con la estimación de la producción, las 15 toneladas corresponden a 2.000 cajas mensuales.

4.9 Resumen costo del producto frente a la producción mensual

Tabla 18 Resumen costo del producto frente a la producción mensual

PRODUCTO	PRODUCCIÓN EN KG	COSTO POR KG	TOTAL
MENTA	10.650,00	\$ 11.258,75	119.905.686,29
OREGANO	1.825,00	\$ 11.258,75	20.547.218,54
ROMERO	1.825,00	\$ 11.688,75	21.331.968,54
CEBOLLIN	700,00	\$ 12.978,75	9.085.124,92
TOTAL COSTOS			170.869.998,30

Fuente: elaboración propia

4.10 Proyección de ventas

Tabla 19 Proyección de ventas

PROYECCIÓN DE VENTAS 1ER SEMESTRE				
MES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4
INGRESOS	210.000.000	210.000.000	210.000.000	210.000.000
MENTA	147.000.000	147.000.000	147.000.000	147.000.000
OREGANO	25.200.000	25.200.000	25.200.000	25.200.000
ROMERO	25.200.000	25.200.000	25.200.000	25.200.000
CEBOLLIN	12.600.000	12.600.000	12.600.000	12.600.000
TOTAL	210.000.000	210.000.000	210.000.000	210.000.000
RECLAMO 10%		21.000.000	21.000.000	21.000.000
<u>INGRESOS NETOS</u>	<u>210.000.000</u>	<u>189.000.000</u>	<u>189.000.000</u>	<u>189.000.000</u>
MES	MES 5	MES 6	TOTAL	
INGRESOS	210.000.000	210.000.000	1.260.000.000	
MENTA	147.000.000	147.000.000	882.000.000	
OREGANO	25.200.000	25.200.000	151.200.000	
ROMERO	25.200.000	25.200.000	151.200.000	
CEBOLLIN	12.600.000	12.600.000	75.600.000	
TOTAL	210.000.000	210.000.000	1.260.000.000	
RECLAMO 10%	21.000.000	21.000.000	105.000.000	
<u>INGRESOS NETOS</u>	<u>189.000.000</u>	<u>189.000.000</u>	<u>1.155.000.000</u>	

Fuente: elaboración propia

De acuerdo con la proyección general de ventas, se estiman sin variación por un periodo de 6 meses con el fin de establecerse en el mercado, asegurar clientes y reforzar estrategias de acuerdo con el comportamiento de este. Como se evidencia, las ventas están representadas en 4 productos, siendo la menta el de mayores ventas.

Es importante mencionar que, se estima que los reclamos de los clientes estén sobre el 10% del total de las ventas, porcentaje que se conoce de acuerdo con la experiencia adquirida en el sector. Estos reclamos corresponden a producto que durante la exportación sufre daño mecánico, deshidratación, cierta cantidad tiene problema de calidad o en su defecto fueron detectadas plagas que ocasionaron una fumigación del producto.

La proyección de general de las ventas fue tomada con base a:

- La inversión inicial presentada y la destinación de la misma la cual permite iniciar actividades de acuerdo a lo que se requiere en cuanto a inventario, maquinaria y equipo, infraestructura.
- Se plantea conforme a la mano de obra presentada la cual es acorde para la maquilación de 15 toneladas mensuales.
- Se presentaron los costos iniciales los cuales están incluidos en la inversión inicial, lo que permite cumplir con la oferta de las 15 toneladas equivalentes a \$210.000.000 aproximadamente.
- Con base en la experiencia, un solo pedido por cliente puede estar entre los 100 kg y los 2.000 kg.
- Como se determinó en la encuesta, es una actividad que demanda grandes cantidades de producto.

- El plan de ventas es acorde al resultado obtenido de las encuestas, frente a los volúmenes que manejan otras compañías.
- El comportamiento de los reclamos estimados generara impacto en el mes siguiente, ya que el reporte por parte del cliente no es inmediato y este se debe soportar con evidencia donde se refleje la novedad que haya presentado el producto (fotografías, documento de fumigación aeropuerto, otros)

4.10.1 Producción por producto

Tabla 20 Producción por producto

TOTAL, PRODUCCIÓN POR PRODUCTO EN KG MENSUAL		
MENTA	10.650,00	70%
OREGANO	1.825,00	12%
ROMERO	1.825,00	12%
CEBOLLIN	700,00	6%
<u>TOTAL KG MES</u>	<u>15.000,00</u>	100%
<u>TOTAL KG X DÍA</u>	<u>500,00</u>	-

Fuente: elaboración propia

- La determinación de las cantidades por producto fue tomada con base a la experiencia en el sector, el resultado de la encuesta realizada a personas conocedoras del mismo, el plan de ventas general y los demás requerimientos planteados para el inicio de operación.

5. Plan de operación

Como se observó en el plan de ventas, se estima la comercialización de 15 toneladas de aromáticas mensualmente, es por esto por lo que, el estudio de tiempos realizados en la operación se fijó sobre esta cantidad.

5.1 Datos informativos para el estudio de tiempos

Tabla 21 Datos informativos para el estudio de tiempos

DATOS INFORMATIVOS	
MINUTOS POR MES	14.400
MINUTOS POR DIA	480
MINUTOS POR HORA	60
HORAS DIA	8
PRODUCCION MENSUAL EN KG	15.000
PRODUCCION DIARIA KG	500
CAJAS X PRODUCCION MENSUAL	2.000
CAJAS X PRODUCCIÓN DIARIA	67
1 CANASTILLA CAPACIDAD 12 KG	42

Fuente: elaboración propia

El cálculo del tiempo fue tomado en referencia a la jornada laboral de una persona durante el mes. De acuerdo con el plan de ventas, se determina que el promedio por día de ventas es de 500 kg de producto correspondiente a 67 cajas de 7.5 kg cada una.

5.2 Tiempos y movimientos

Tabla 22 Tiempos y movimientos

TIEMPOS Y MOVIMIENTOS				
LABOR	CANTIDAD	TIEMPO MINUTOS DIA	TOTAL DÍAS	TOTAL MINUTOS AL MES
DESCARGUE DE LAS CANASTILLAS	42	30	30	900
VERIFICACION DEL PRODUCTO	42	10	30	300
PROCESO DE MAQUILACION	72	1.080	30	32.400
ARMADO DEL EMPAQUE	67	134	30	4.020
VERIFICACION SEGÚN PEDIDO	72	1	30	30
TRASLADO A CUARTO FRIO	72	60	30	1.800
DOCUMENTOS EXPORTACIÓN	1	40	30	1.200
VERIFICACION TEMPERATURA	1	10	30	300
CARGUE DEL CAMIÓN	1	30	30	900
TOTAL TIEMPO				41.850

Fuente: elaboración propia

En el estudio de tiempos y movimientos se evaluaron 9 labores en el proceso desde que se recibe el producto, su proceso de maquilación y empaque, hasta su cargue en el camión para despacho al aeropuerto. El estudio determino que, basados en la producción mensual, se requieren aproximadamente 41.850 minutos.

5.3 Personal requerido según resultado de tiempos y movimientos

Tabla 23 Personal requerido según resultado de tiempos y movimientos

PERSONAL REQUERIDO	
TIEMPO POR PERSONA MENSUAL	14.400
TIEMPO PRODUCCION MENSUAL	41.850
TOTAL PERSONAS REQUERIDAS	3
<u>COSTO M.O.D</u>	<u>\$ 7.564.758</u>
<u>COSTO POR KG</u>	<u>504</u>

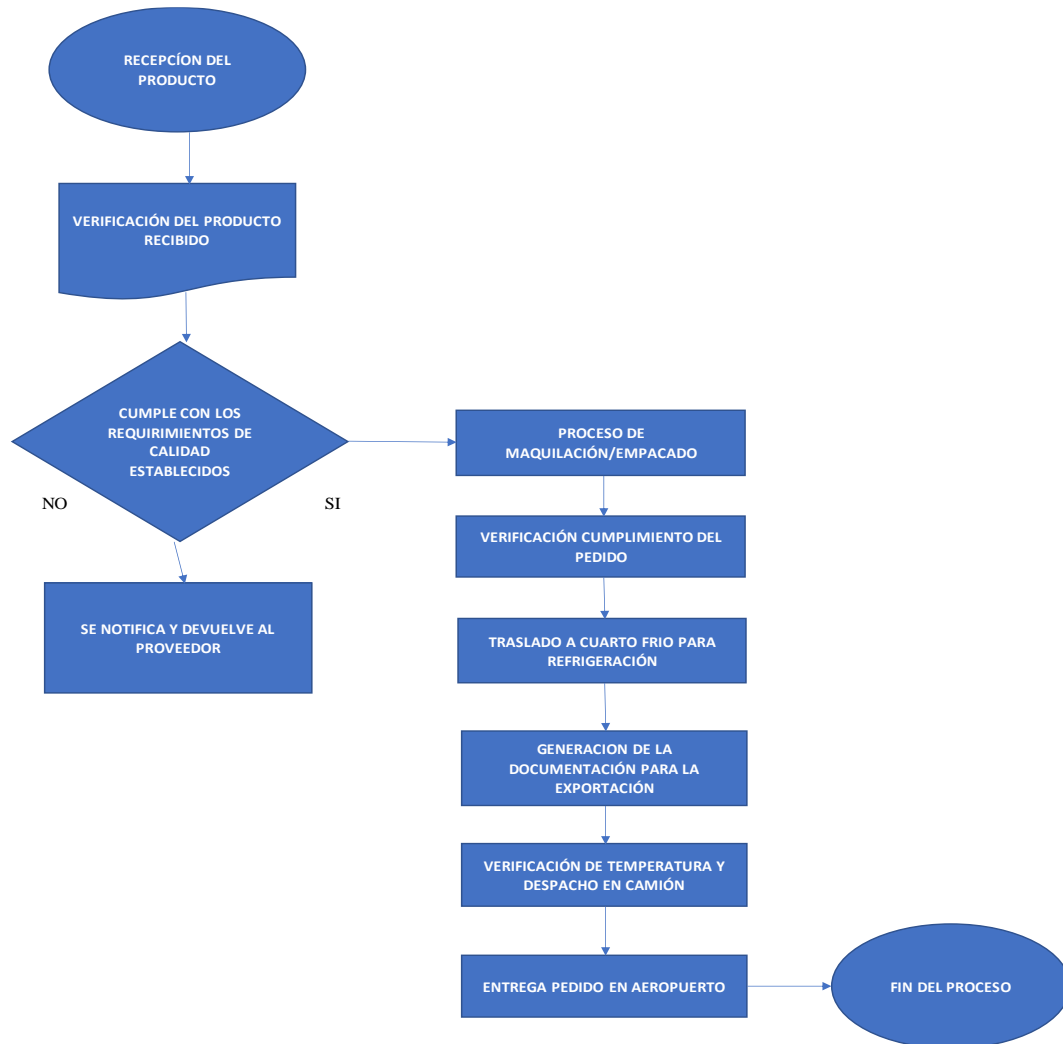
Fuente: elaboración propia

Una vez realizado el estudio de tiempos y movimientos, es posible determinar un estimado sobre la cantidad de mano de obra requerida para cumplir con el plan mensual de ventas estimado, arrojando 3 personas directamente en el proceso productivo.

La determinación del costo de mano de obra se fijó sobre el cálculo de la nómina total de las 3 personas requeridas con todas las prestaciones sociales de ley y la respectiva seguridad social.

5.4 Diagrama de proceso de producción

Ilustración 18 Diagrama de proceso de producción



Fuente: elaboración propia

El diagrama de proceso de producción presenta un resumen del estudio de tiempos y movimientos realizado.

5.5 Mano de obra requerida y gasto administrativo

Tabla 24 Mano de obra requerida y gasto administrativo

LIQUIDACIÓN DE LA NÓMINA

INFORMACION		DEVENGADO		
CARGO	CANTIDAD	BASICO	AUX TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO
GERENTE- ADMINISTRADOR- CONTADOR	1,00	\$ 1.000.000,00	\$ 117.172,00	\$ 1.117.172,00
AGRONOMO/VENTAS	1,00	\$ 2.000.000,00	\$ 117.172,00	\$ 2.117.172,00
OPERARIOS	3,00	\$ 3.000.000,00	\$ 117.172,00	\$ 3.351.516,00

DESCUENTOS

SALUD 4%	PENSION 4%	TOTAL A PAGAR
\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ 1.037.172,00
\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 1.957.172,00
\$ 120.000,00	\$ 120.000,00	\$ 3.111.516,00

PENSIÓN 12%	ARL	CAJA 4%	VACACIONES	PRIMA	CESANTIAS	I. CESANTIAS
\$120.000,00	\$5.220,00	\$40.000,00	\$41.700,00	\$ 93.060,43	\$ 93.060,43	\$ 11.171,72
\$240.000,00	\$48.720,00	\$80.000,00	\$ 83.400,00	\$ 176.360,43	\$176.360,43	\$ 21.171,72
\$360.000,00	\$73.080,00	\$120.000,00	\$ 125.100,00	\$ 279.181,28	\$ 279.181,28	\$ 33.515,16

TOTAL, DE LA NÓMINA ADMINISTRATIVA

SALARIOS	\$ 1.000.000,00
AUXILIOS DE TRANSPORTE	\$ 117.172,00
PENSION	\$ 120.000,00
ARL	\$ 5.220,00
CAJA DE COMPENSACION	\$ 40.000,00
VACACIONES	\$ 41.700,00
PRIMA	\$ 93.060,43
CESANTIAS	\$ 93.060,43
INTERESES DE CESANTIAS	\$ 11.171,72

<u>TOTAL NOMINA</u>	<u>\$ 1.521.384,58</u>
TOTAL, NÓMINA M.O.D	
SALARIOS	\$ 5.000.000,00
AUXILIOS DE TRANSPORTE	\$ 468.688,00
PENSION	\$ 600.000,00
ARL	\$ 121.800,00
CAJA DE COMPENSACION	\$ 200.000,00
VACACIONES	\$ 208.500,00
PRIMA	\$ 455.541,71
CESANTIAS	\$ 455.541,71
INTERESES DE CESANTIAS	\$ 54.686,88
<u>TOTAL NOMINA</u>	<u>\$ 7.564.758,30</u>

Fuente: elaboración propia

La liquidación de la nómina se realizó de acuerdo con la legislación laboral colombiana, cumpliendo con las obligaciones mínimas para con los trabajadores, siendo así la seguridad social integrada por los aportes a salud, pensión, arl y caja de compensación, así como con las prestaciones sociales, vacaciones, prima, cesantías e intereses de cesantías, teniendo en cuenta periodos mensuales.

5.6 Inventario requerido para inicio de operación

Tabla 25 Inventario requerido para inicio de operación

INVENTARIO DE INSUMOS PARA EMPAQUE 3 MESES				
INSUMOS	PRECIO UNITARIO	COMERCIALIZACION EN KG 3 MESES	COSTO TOTAL TRES MESES	TOTAL INSUMOS
CARTON BASE	\$ 416,00	45.000	\$ 18.720.000,00	\$ 18.720.000,00
CARTON TAPA	\$ 416,00	45.000	\$ 18.720.000,00	\$ 18.720.000,00
GRAPA	\$ 17,55	45.000	\$ 789.862,50	\$ 789.862,50
ZUNCHO TINTA IMPRESOR A	\$ 42,33	45.000	\$ 1.905.000,00	\$ 1.905.000,00
ETIQUETAS	\$ 3,88	45.000	\$ 174.375,00	\$ 174.375,00
			TOTAL, COMPRA DE INVENTARIOS IVA INCLUIDO	\$ 42.109.237,50

Fuente: elaboración propia

El inventario de insumos para empaque fue proyectado para una producción de 3 meses y sus costos incluye IVA, teniendo en cuenta que, este inventario inicial será comprado con la inversión.

5.7 Maquinaria y equipo requerido

Tabla 26 Maquinaria y equipo requerido

MAQUINARIA Y EQUIPO				
MAQUINARIA/EQUIPO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL	
ZUNCHADORA	\$ 350.000,00	1,00	\$ 350.000,00	
GRAPADORA	\$ 250.000,00	1,00	\$ 250.000,00	
GRAMERA	\$ 100.000,00	3,00	\$ 300.000,00	
CANASTILLAS DE ALMACENAMIENTO 12 KG	\$ 10.000,00	250,00	\$ 2.500.000,00	
CARRO DE TRANSPORTE DE PRODUCTO	\$ 400.000,00	2,00	\$ 800.000,00	
BASCULA DE PISO	\$ 300.000,00	1,00	\$ 300.000,00	
MESAS DE SELECCIÓN	\$ 450.000,00	3,00	\$ 1.350.000,00	
IMPRESORA DE ETIQUETAS	\$ 1.000.000,00	1,00	\$1.000.000,00	
TOTAL, COMPRA MAQUINARIA Y EQUIPO			\$ 6.850.000,00	

Fuente: elaboración propia

La maquinaria y equipo comprende las herramientas necesarias para inicio de operación según las proyecciones mensuales de 15 toneladas. Al igual que el inventario esta maquinaria será parte de la inversión inicial.

5.8 Infraestructura

Tabla 27 Infraestructura

INFRAESTRUCTURA	
ADECUACIÓN CUARTO FRIO	\$ 30.000.000,00
TOTAL INFRAESTRUCTURA	\$ 30.000.000,00

Fuente: elaboración propia

La infraestructura comprende la adecuación de un lugar en la planta de producción para el almacenamiento en frío del producto terminado, necesario para que este se mantenga en la temperatura adecuada y no sufra deshidratación o presencia de calor que ocasione daño en el producto.

5.9 Equipo de computación y comunicación

Tabla 28 Equipo de computación y comunicación

EQUIPO DE COMPUTACION Y COMUNICACIÓN	
EQUIPO	PRECIO
COMPUTADOR	\$ 2.000.000,00
PROGRAMA CONTABLE	\$ 5.000.000,00
TOTAL, EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y COMUNICACIÓN	\$ 7.000.000,00

Fuente: elaboración propia

5.10 Resumen de la inversión

Tabla 29 Resumen de la inversión

RESUMEN DE LA INVERSIÓN REQUERIDA	
INVENTARIOS	\$ 43.000.000,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 6.850.000,00
INFRAESTRUCTURA	\$ 30.000.000,00
EQUIPO DE COMPUTACION Y COMUNICACIÓN	\$ 7.000.000,00
EFECTIVO - FLUJO DE CAJA	\$ 33.150.000,00
<u>TOTAL INVERSIÓN</u>	<u>\$ 120.000.000,00</u>

Fuente: elaboración propia

5.11 Estimación del gasto de deterioro

Tabla 30 Depreciación

DEPRECIACIÓN ART. 137 .ET				
DEPRECIACIÓN	TIEMPO	VALOR ACTIVO	TASA DE DEPRECIACIÓN	VALOR ANUAL
MAQUINARIA Y EQUIPO	10 AÑOS	\$6.850.000,00	10%	\$685.000,00
INFRAESTRUCTURA	20 AÑOS	\$30.000.000,00	2,22%	\$666.000,00
EQUIPO DE COMPUTACION Y COMUNICACIÓN	5 AÑOS	\$7.000.000,00	20%	\$1.400.000,00
TOTAL, DEPRECIACION ANUAL		\$ 2.751.000,00		
TOTAL, DEPRECIACION MENSUAL		\$ 229.250,00		

Fuente: elaboración propia

6. Plan Financiero

6.1 Estado de resultados integral proyectado a 6 meses

Tabla 31 Estado De Resultados Integral

ESTADO DE RESULTADOS		
INGRESOS OPERACIONALES	NOTA	MES 6
VENTAS Y SERVICIOS	12	1.155.000.000
TOTAL, INGRESOS OPERACIONALES		<u>1.155.000.000</u>
COSTO DE VENTAS		
VENTAS Y PRODUCCIÓN	13	940.792.878
TOTAL, COSTO DE VENTAS	14	<u>940.792.878</u>
UTILIDAD BRUTA		<u>214.207.122</u>
GASTOS OPERACIONALES		
DE ADMINISTRACION	15	43.918.223
DE VENTAS	16	106.440.000
TOTAL, GASTOS OPERACIONALES		<u>150.358.223</u>
UTILIDAD OPERACIONAL		<u>63.848.899</u>
INGRESOS NO OPERACIONALES	17	-
GASTOS NO OPERACIONALES	18	16.909.543
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		<u>46.939.356</u>
IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	19	12.043.851
SOBRETASA		
IMPUESTO DIFERIDO		-
UTILIDAD O PERDIDA NETA DEL EJERCICIO		<u>34.895.505</u>

Fuente: elaboración propia

El Estado de Resultados refleja un resultado positivo acumulado al mes 6 correspondiente a \$34.895.505, teniendo en cuenta que, este resultado ya tiene descontado el impuesto de renta estimado.

6.2 Estado de situación financiera al mes 6

Tabla 32 Estado de Situación Financiera

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA		
ACTIVO	NOTA	MES 6
ACTIVO CORRIENTE		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	1	119.799.235
CUENTAS COMERCIALES POR COBRAR Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	2	385.522.990
INVENTARIOS	3	35.385.914
TOTAL, ACTIVO CORRIENTE		<u>540.708.139</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	4	35.473.239
TOTAL, ACTIVO NO CORRIENTE		<u>35.473.239</u>
TOTAL, ACTIVO		<u>576.181.379</u>
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
PROVEEDORES	6	396.385.998
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	7	22.044.600
IMPUESTOS POR PAGAR	8	4.590.429
BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	9	5.187.964
OTROS PASIVOS	10	13.610.871
SUBTOTAL PASIVO CORRIENTE		<u>441.819.863</u>
PASIVO LARGO PLAZO		
OBLIGACIONES FINANACIERAS	5	99.466.010

SUBTOTAL PASIVO LARGO PLAZO		99.466.010
TOTAL, PASIVO		541.285.872
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		
RESULTADOS DEL EJERCICIO	11	34.895.505
RESULTADOS DEL EJERCICIOS ANTERIORES		-
TOTAL, PATRIMONIO		34.895.505
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO		576.181.378

Fuente: elaboración propia

6.3 Proyección del impuesto de renta

Tabla 33 Proyección impuesto de renta

PROYECCIÓN DEL IMPUESTO DE RENTA	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1.155.000.000
COSTO DE VENTAS	940.792.878
RESULTADO BRUTO	214.207.122
GASTOS DE ADMINISTRACION	43.918.223
GASTOS DE VENTAS	106.440.000
RESULTADO OPERACIONAL	63.848.899
INGRESOS FINANCIEROS	-
GASTOS FINANCIEROS	15.534.043
OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES	-
OTROS COSTOS Y GASTOS NO OPERACIONALES	1.375.500
TOTAL, INGRESO GASTO NO OPERACIONAL	16.909.543
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS A LAS GANANCIAS	46.939.356
GASTOS NO DEDUCIBLES DEL IMPUESTO	1.871.646
RENTA LIQUIDA	48.811.003
<u>IMPUESTO A LAS GANANCIAS</u>	17.083.851
DESCUENTOS TRIBUTARIOS	-
IMPUESTO NETO DE RENTA	17.083.851
SALDO A FAVOR AÑO ANTERIOR	-
AUTORRETENCIONES	5.040.000

OTRAS RETENCIONES	-
ANTICIPO RENTA AÑO ANTERIOR	-
ANTICIPO RENTA AÑO SIGUIENTE	-
SALDO A PAGAR	12.043.851

Fuente: elaboración propia

6.4 Notas a los estados financieros

1 EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO

BANCOS	119.799.235
--------	-------------

El saldo en bancos y cuentas de ahorros se encuentran constituidos en cuentas de Bancolombia. S

2 INSTRUMENTOS FINANCIEROS CUENTAS POR COBRAR

CUENTAS POR COBRAR	210.000.000
SOBRANTES EN LIQUIDACIONES PRIVADAS	170.482.990
AUTORRETENCION	5.040.000

Gestión ante la DIAN por devoluciones de saldo a favor en IVA

3 INVENTARIOS

INVENTARIOS	35.385.914
-------------	------------

Se registran los insumos para el proceso de empaque del producto terminado

4 PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

MAQUINARIA Y EQUIPO	5.756.303
INSTALACIONES	25.210.084
EQUIPO DE COMPUTACION Y COMUNICACIÓN	5.882.353

DEPRECIACION	1.375.500
--------------	-----------

Sobre el activo fijo de la Sociedad no se presenta ningún tipo de restricción o gravamen. Los costos asignados a las propiedades, planta y equipo se tomaron con base en el valor de compra inicial.

5 OBLIGACIONES FINANCIERAS

OBLIGACIONES FINANCIERAS	99.466.010
--------------------------	------------

Corresponde a créditos suscritos con entidad bancaria a corto plazo.

6 INSTRUMENTOS FINANCIEROS CUENTAS POR PAGAR

PROVEEDORES NACIONALES	396.385.998
CUENTAS POR PAGAR	22.044.600
AUTORRETENCION	840.000
RETENCION EN LA FUENTE	3.532.829
RETEICA	217.600
SEGURIDAD SOCIAL	1.567.020

7 BENEFICIOS A EMPLEADOS

BENEFICIOS A EMPLEADOS	5.187.964
------------------------	-----------

8 PATRIMONIO

RESULTADO DEL EJERCICIO	46.522.357
-------------------------	------------

9 INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS

EXPORTACIONES	1.260.000.00 0
DEVOLUCIONES Y DESCUENTOS POR CALIDAD	- 105.000.000

1

0 GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS	9.128.307
ARRENDAMIENTOS	30.000.000
IVA EN ADQUISICION DE ACTIVOS PRODUCTIVOS	4.789.916

GASTOS DE VENTAS

SERVICIOS	106.440.000
-----------	-------------

GASTOS FINANCIEROS - COSTO Y GASTOS NO OPERACIONALES

IMPUESTO 4XMIL	3.743.293
INTERESES	11.790.750
DEPRECIACION	1.375.500

1

1 COSTO DE VENTAS

COSTO DE VENTAS DE AROMATICAS	940.792.878
-------------------------------	-------------

6.5 Políticas contables**6.5.1 Base de medición**

Los Estados Financieros han sido preparados sobre la base de los costos permitidos en la sección 35. Los activos se registran por el importe efectivo y otras partidas pagadas, o por el valor razonable de la contrapartida entregada a cambio en el momento de la adquisición. Los pasivos se registran al importe de los productos recibidos a cambio de incurrir en la obligación o, en algunas circunstancias por los importes de efectivo o

equivalentes al efectivo que se esperan pagar para satisfacer el correspondiente pasivo, en el curso normal de la operación.

6.5.2 Moneda funcional y de presentación

Las partidas incluidas en los Estados Financieros se valoran utilizando la moneda del entorno económico principal en que opera, se toma el peso Colombiano como moneda funcional y de presentación.

6.5.3 Importancia relativa y materialidad

La presentación de los hechos económicos se hace de acuerdo con su importancia relativa o materialidad. En la preparación y presentación de los estados financieros, la materialidad de la cuantía se determinó con relación, entre otros, al activo total, al activo corriente y no corriente, al pasivo total, al pasivo corriente y no corriente, al patrimonio o a los resultados del ejercicio, según corresponda. En términos generales, se considera como material toda partida que supere el 5% con respecto a un determinado total de los anteriormente citados.

6.5.4 Efectivo y equivalentes de efectivo

Se incluye el efectivo disponible por depósitos de libre disponibilidad en Sociedades financieras, otras inversiones altamente líquidas de corto.

6.5.5 Instrumentos financieros

Clasifica sus activos y pasivos financieros en las categorías de los que se miden al valor razonable y los que se miden al costo amortizado. Esta clasificación depende de si el activo o pasivo financiero es un instrumento de deuda o de patrimonio

6.5.6 Deterioro de los activos financieros

Evalúa de acuerdo con la política si existe evidencia objetiva sobre el deterioro del valor de un activo financiero.

6.5.7 Préstamos y cuentas por cobrar

Los préstamos y las cuentas por cobrar son activos financieros no derivados que dan derecho a pagos fijos o determinables, de los cuales se esperan beneficios económicos en fechas pactadas de según acuerdos comerciales, producto de la venta de bienes agropecuarios principalmente.

6.5.8 Inventarios

Los inventarios corresponden a insumos para empaque, se contabilizan al costo de adquisición por el sistema de inventario permanente y como método de valoración el promedio.

6.5.9 Propiedades, planta y equipo y su depreciación

El reconocimiento inicial de las propiedades, planta y equipo fue al costo razonable y su depreciación de acuerdo con las vidas útiles remanentes establecidas en el avalúo, las vidas útiles en medición posterior, es decir la correspondiente a las compras en adelante del momento inicial, se aplican según lo estipulado en la política.

La vida útil de un elemento de propiedad, planta y equipo se definirá en términos de la utilidad que se espere que aporte a la compañía. La estimación de la vida útil de un elemento de propiedades, planta y equipo será una cuestión de criterio profesional (profesional idóneo), basado en la experiencia que tenga con activos similares, considerando factores como: La utilización prevista del activo, El desgaste físico esperado,

La obsolescencia técnica o comercial, Los límites legales o restricciones similares sobre el uso del activo.

El método de depreciación utilizado será el establecido en el artículo 137 del Estatuto Tributario, este método será revisado como mínimo una vez al término de cada período anual por el departamento de Contabilidad. La depreciación iniciará cuando el elemento de propiedades, planta y equipo esté en condiciones de ser utilizado, esto es, cuando la administración disponga del lugar y las condiciones establecidas para comenzar a registrar depreciación. El cargo por depreciación para cada período se reconocerá en el resultado del ejercicio. La depreciación cesará cuando el activo no esté en uso por la compañía.

Se establece un valor residual para los activos fijos, equivalente al 10% del valor total del activo, el cual se conserva hasta realizar la reposición o baja en cuentas del activo.

6.5.10 Beneficios a empleados

Los pasivos laborales representan los montos adeudados a los empleados por concepto de salarios y prestaciones consolidadas asimismo todos los beneficios directos que reconoce a cambio de los servicios prestados por los empleados o indemnizaciones por cese y beneficios post empleo de otorgarse.

6.5.11 Impuesto a las ganancias

Los impuestos de renta y complementarios se calculan de acuerdo con la Ley Fiscal vigente. El gasto del impuesto sobre la renta del período comprende el impuesto sobre la renta corriente y diferido.

6.5.12 Ingresos

Los ingresos se miden por el valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir y representan importes a cobrar por la venta de los inventarios y demás fuentes de financiación para ejecutar la operación. Se reconocen los ingresos cuando el importe de los mismos se puede medir con fiabilidad y sea probable que los beneficios económicos futuros vayan a fluir a la Sociedad, y cuando se han cumplido los criterios específicos para cada una de las actividades de acuerdo con la política.

6.5.13 Egresos

reconoce sus costos y gastos en la medida en que ocurran los hechos económicos en forma tal que queden registrados sistemáticamente en el periodo contable correspondiente(causación o devengo), independiente del flujo de recursos monetarios o financieros (caja). Los gastos operacionales de administración registran todas las erogaciones originadas en el desarrollo del objeto social principal, directamente relacionados con la gestión administrativa, por conceptos tales como gastos laborales, impuestos, financieros.

Los estados financieros y las políticas contables fueron desarrolladas de acuerdo al manual de la Universidad Católica de Oriente (2015)

6.6 Indicadores financieros

Economía 3 (2022). “Los indicadores financieros son herramientas que le permiten a dueños de empresas, realizar un análisis financiero de la situación de la misma en un período determinado. Son también un método de gestión de la empresa dentro del ámbito de los resultados económicos obtenidos por ella. Además, ilustran el funcionamiento de los

distintos departamentos de la compañía y la eficacia de su trabajo. Los indicadores financieros permiten a inversores y accionistas formarse una opinión sobre cómo se está gestionando la empresa y cómo le va en el mercado.”

Tabla 34 Indicadores financieros generados a partir del mayor y balances acumulados al mes 6

RAZONES FINANCIERAS			
LIQUIDEZ	ACTIVO CORRIENTE	540.708.139	1,26
	PASIVO CORRIENTE	429.776.012	
PRUEBA ACIDA	ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS	505.322.225	1,18
	PASIVO CORRIENTE	429.776.012	
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	110.932.127	
INDICE DE ENDEUDAMIENTO	ACTIVO TOTAL	576.181.379	17,3%
	OBLIGACIONES FINANCIERAS	99.466.010	
INDICE DE ENDEUDAMIENTO	PASIVO TOTAL	529.242.021	1127,5%
	PATRIMONIO TOTAL	46.939.356	
RAZON DE COBERTURA DE LOS INTERESES	UTILIDAD OPERACIONAL	63.848.899	18,47%
	INTERESES	11.790.750	
RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO	UTILIDAD OPERACIONAL	63.848.899	136,0%
	PATRIMONIO TOTAL	46.939.356	

RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL ACTIVO	UTILIDAD OPERACIONAL	63.848.899	11,1%
	ACTIVO TOTAL	576.181.379	

RENTABILIDAD NETA DEL PATRIMONIO	UTILIDAD NETA	34.895.505	74,3%
	PATRIMONIO TOTAL	46.939.356	

RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO	UTILIDAD NETA	34.895.505	6,1%
	ACTIVO TOTAL	576.181.379	

Fuente: elaboración propia a partir de Hotmar/Blog (2022)

Los indicadores financieros fueron tomados con base en los Estados Financieros acumulados al mes 6.

6.7 Indicadores de rentabilidad

Tabla 35 Indicadores de rentabilidad

‘Los indicadores de rentabilidad son una de las mejores herramientas para conocer cuáles son las proyecciones de rentabilidad de una empresa.’ Fernando Machuca (2021)

Tasa mínima aceptable de rendimiento TMAR = Inflación			
+ Riesgo de la inversión	TMAR =		8,10%
Inflación 7,1% Datosmacro (2022)			
Tasa de descuento o riesgo de la inversión 1%			

	0	1	2
INGRESOS EFE DEL PROYECTO		210.000.000	189.000.000
EGRESOS EFE DEL PROYECTO		186.440.400	184.565.899
INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO	- 120.000.000		

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO (FNE)		- 120.000.000	23.559.600	4.434.101
	3		4	5
189.000.000	189.000.000		189.000.000	
184.396.603	184.309.195		184.219.892	
4.603.397	4.690.805		4.780.108	

INCREMENTO 15%						
	7	8	9	10	11	12
217.350.000	249.952.500	287.445.375	330.562.181	380.146.508	437.168.485	
206.224.093	230.970.985	260.997.213	294.926.850	333.267.341	376.592.095	
11.125.907	18.981.515	26.448.162	35.635.331	46.879.168	60.576.390	

FNE/(1+TMAR^1)	1	21.794.264
FNE/(1+TMAR^2)	2	3.794.497
FNE/(1+TMAR^3)	3	3.644.193
FNE/(1+TMAR^4)	4	3.435.142
FNE/(1+TMAR^5)	5	3.238.241
FNE/(1+TMAR^6)	6	3.052.775
FNE/(1+TMAR^7)	7	6.449.938
FNE/(1+TMAR^8)	8	10.179.474
FNE/(1+TMAR^9)	9	13.120.919
FNE/(1+TMAR^10)	10	16.353.995
FNE/(1+TMAR^11)	11	19.902.025
FNE/(1+TMAR^12)	12	23.790.034
MEDIANTE SUMA FNE VPN		8.755.496

VPN = 8.755.496

8.755.496

TIR =	33,2%
--------------	--------------

PUNTO DE EQUILIBRIO = Costos fijos/precio unitario

	TOTAL	PROMEDIO X KILO
PROMEDIO COSTO	200.694.770	13.380
PORCENTAJE RESULTADO BRUTO		11%
VENTAS	254.802.087	16.987

PUNTO DE EQUILIBRIO	11.815
----------------------------	---------------

RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN = Resultado/inversión

RESULTADO	20.548.819
INVERSION	120.000.000

RENTABILIDAD	17%
---------------------	------------

6.8 Resultados de los indicadores

VPN Valor presente neto: Obsérvese que para a partir del periodo 12, el VPN es mayor a 0, por consiguiente, es positivo, reflejando que la inversión inicial se recuperó y arroja sobrantes de efectivo para la continuación de la actividad.

TIR Tasa interna de retorno: La TIR dio como resultado 33,2%, señalando que es mayor a 0, evidenciando la viabilidad del plan negocio y adicional que es superior a la Tasa de Descuento, siendo un indicador positivo.

Punto de equilibrio: Basados en los costos fijos y el precio promedio por producto, se requiere vender 11.815 kg de producto frente a 15.000 kg estimados.

Rentabilidad de la inversión: El resultado es positivo, arrojando un porcentaje considerable del 17%.

6.9 Flujo de caja

Tabla 36 Flujo de caja

Para la construcción del flujo de caja se toma los movimientos del mes 5 y mes 6, a razón de que los Estados Financieros fueron proyectados a 6 meses, por tal razón se toma la información de los dos últimos meses.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	MES 6	MES 5
Flujo de efectivo en actividades de operación		
+ Efectivo generado por las operaciones (ingresos de la operación - gastos de la operación)	25.616.566	28.908.179
- Intereses pagados	2.162.756	2.253.993
- Impuestos pagados	3.488.181	3.705.781
= Efectivo neto generado en actividades de operación (A)	19.965.629	22.948.404
Flujo de efectivo en actividades de inversión		
+ Venta de propiedades, planta y equipo	-	-
- Adquisición de propiedades, planta y equipo	-	-
+ Recaudo de préstamos efectuados	-	-
- Otorgamiento de préstamos	-	-
+ Ingresos por intereses	-	-
+ Ingresos por dividendos	-	-

+ Venta de acciones y bonos	-	-
- Constitución de inversiones (CDT, compra de acciones o de bonos...)	-	-
= Efectivo neto generado en actividades de operación (B)	-	-
Flujo de efectivo en actividades de financiación		
+ Recaudo de ingresos para terceros (diezmos, colectas para terceros...)	-	-
- Distribución (cancelación) de los ingresos de terceros	-	-
+ Obtención de préstamos	-	-
- Pago de préstamos	4.302.192	4.210.955
= Efectivo neto generado en actividades de financiación (C)	- 4.302.192	- 4.210.955
Flujo de efectivo total en el periodo (A+B+C)	15.663.437	18.737.450
Efectivo y equivalentes a efectivo al inicio del periodo	104.135.798	85.398.348
+/- Aumento/disminución neta del efectivo -Flujo de efectivo total en el periodo-	15.663.437	18.737.450
= Efectivo y equivalentes a efectivo al final del periodo	119.799.235	104.135.798

Fuente: Elaboración propia a partir de Universidad Católica de Oriente (2015)

7. Conclusiones

7.1 Conclusiones

Con el desarrollo del presente plan de negocios, se logró llevar a cabo los 3 objetivos principales, en primer lugar, mostrando las características principales del negocio, su proceso de producción profundizando en un estudio de tiempos y movimientos que permitió entender el proceso de principio a fin, requisitos mínimos de obligatorio cumplimiento, así como los aspectos más relevantes frente al tamaño del plan de negocios en su etapa inicial.

Se presentaron los términos de negociación, los cuales incluyen precios, plazo y reclamos estimados, lo que permite que permite dar arranque al plan de negocios en cuanto a proyección de ventas durante los primeros 6 meses, principales productos, costos, determinación del precio, así como los posibles clientes y proveedores.

Este desarrollo de los objetivos permitió profundizar en diferentes temas importantes para la puesta en marcha del plan de negocios, mano de obra requerida según producción, maquinaria y equipo requerida, materias primas e insumos necesarios para los 3 primeros meses de producción, el cual garantiza el plan de ventas proyectado, lo que conlleva al análisis y generación de los Estados Financieros e indicadores, que evidenciaron resultados positivos afirmando la viabilidad que este contiene, así como la oportunidad de negocio.

La estimación de la información financiera fue tomada de acuerdo a la experiencia obtenida en el sector, en el cual se ha trabajado en más de 4 años, así como la consulta de los precios de mercado de los productos e insumos.

Es importante mencionar que, los objetivos propuestos se plantearon bajo un modelo de comercialización, en este caso la compra y venta de plantas aromáticas para exportación, permitiendo así que la producción de pequeños y medianos agricultores sea mostrada en el mercado internacional, ofreciendo también una oportunidad de crecimiento para este gremio.

Una de las principales limitaciones que se encontró, es que se depende de la oferta de los agricultores, pues al no tener producción propia se debe estar en constante búsqueda de productos para garantizar las ventas propuestas, y en segundo lugar una desventaja frente al factor climático, debido a que en la mayoría de los casos la producción de estos productos esta al aire libre ocasionando mayor contacto con el medio ambiente, el sol y las lluvias, en ambos casos por el exceso de los mismos, podría generar problemas de calidad y por consiguiente incumplimiento en las entregas acordadas.

8. Recomendaciones

Como se ha mencionado anteriormente, el plan de negocio fue diseñado sobre el modelo de comercialización, es importante que en el eventual caso de la puesta en marcha se inicie también a futuro la proyección de una producción propio, esto es el manejo de cultivos agrícolas, proyección de agro insumos a utilizar, costos de producción, permisos ante la CAR, registro del predio antes el ICA, implementación de auditorías para certificaciones, y otros aspectos importantes. Esto garantiza que haya un crecimiento mayor, la oferta sea genera bajo la producción propia, permitiendo también tener activos biológicos que representan una inversión para la compañía.

Otro factor visible de impacto son los constantes cambios en la tasa de cambio y por consiguiente el incremento de los precios y mayor inflación, afectado los resultados obtenidos.

Como bien sabemos, para la economía en general, las exportaciones son muy importantes, ya que de ello se obtienen diferentes resultados macroeconómicos que influyen en diferentes aspectos de decisión en un país y que de una u otra manera tienen impacto en toda la población. Es por ello que, es importante incentivar el emprendimiento nacional hacia el mercado internacional, aprovechando los diferentes acuerdos comerciales que se tienen y que no generan costos o aranceles mayores, así como de fortalecer los conocimientos que debe tener el contador público en materia de comercio exterior, el cual permite ser una base fundamental en la asesoría, administración y orientación de las actividades de comercio internacional de las compañías.

9. Bibliografía citada

Asociación Nacional De Comercio Exterior ANALDEX (2021). Informe exportaciones de hierbas aromáticas. Colombia. <https://www.analdex.org/2021/10/20/informe-exportaciones-de-hierbas-aromaticas/>

Banco Avvillas (2022) Créditos de libre inversión. Sitio Web https://www.avvillas.com.co/solicitar-credito-libre-inversion/?gclid=CjwKCAjwvsqZBhAlEiwAqAHElXbQMyKRZB7YjIIzySQ9_GQF9vgmpSEfEiT1ih-qvgi_DPKkznVlhxoCL04QAvD_BwE

Banco BBVA (2022) Créditos de libre inversión. Sitio Web https://www.bbva.com.co/personas/productos/prestamos/vivienda/herramientas/simulador/?cid=sem::gsa:00000092-sem_vivienda_alguien_ao_search_brd_phrase-pre-leasing_vivienda_familiar:tasas_de_interes-perf-lead::bbva%20tasa%20de%20interes%20credito%20hipotecario:p::text::&gclid=CjwKCAjwvsqZBhAlEiwAqAHElXHf3Hdw6RfT1PTO_8fXoS5OI9hwhWUeM2xyPCWyNtwDO5JoNWbpSRoCdwgQAvD_BwE

Banco Bogotá (2022) Créditos de libre inversión. Sitio Web <https://www.bancodebogota.com/wps/portal/banco-de-bogota/bogota/bancas/parati/banca-microfinanzas/creditos/crediprogreso#tab-3>

Banco Davivienda (2022) Créditos de libre inversión. Sitio Web <https://www.davivienda.com/wps/portal/personas/nuevo>

Bancolombia (2022) Créditos de libre inversión. Sitio Web

https://www.bancolombia.com/personas/creditos/consumo/credito-libre-inversion?gclid=CjwKCAjwvsqZBhAlEiwAqAHElXphxSFZByQ8Ng1a4tD4HDR6_d7Ppn1Wfu24D7EQrgS_J96-OGvTTRoChzQQAxD_BwE

DIAN (2022). Normatividad e impuestos. Recuperado de

<https://www.dian.gov.co/Paginas/Inicio.aspx>

Economía 3 (2022). ¿Qué son los indicadores financieros y cómo analizarlos?. Recuperado

de <https://economia3.com/que-son-los-indicadores-financieros-como-analizarlos/>

Fernando Machuca (2021). 10 indicadores de rentabilidad que todo emprendedor debería conocer y utilizar. Crehana. Recuperado de

<https://www.crehana.com/blog/negocios/indicadores-rentabilidad/>

Hotmar/Blog (2022). 15 principales indicadores financieros y de gestión. Recuperado de

<https://hotmart.com/es/blog/indicadores-financieros>

Jorge (2012). Menta, aromática y medicinal. Guía de jardinería.

<https://www.guiadejardineria.com/menta-aromatica-y-medicinal/>

J M^a Teixé, (S.F). Romero. Cuerpamente articulos. Recuperado de

<https://www.cuerpamente.com/guia-plantas/romero>

Ministerio de Agricultura (2017). CADENA DE PLANTAS AROMATICAS, MEDICINALES, CONDIMENTARIAS Y AFINES. Recuperado de

<https://sioc.minagricultura.gov.co/PlantasAromaticas/Documentos/2017-04-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

Ministerio de Comercio Industria y Turismo (2018). Acuerdo de Promoción Comercial

entre la República de Colombia y Estados Unidos de América. República de Colombia. <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republ-1>

QuestionPro (S.F). Evaluación de proveedores: Qué es y cuáles son sus beneficios.

Recuperado de <https://www.questionpro.com/blog/es/evaluacion-de-proveedores/>

Sitio web, Hierbas aromáticas, (S.F). Oregano. Copyright © Hierbas Aromáticas.

Recuperado de <https://hierbasaromaticas.org/oregano/>

Sitio web, Las Especies, (S.F). Cebollín – Historia y Propiedades.

Blogafricanasasiaticasamericadas. Recuperado de <https://las-especies.com/europeas/cebollin/#:~:text=El%20ceboll%C3%ADn%20tiene%20muchos%20beneficios%20para%20la%20salud%2C,el%20sue%C3%B1o%20la%20memoria%20y%20los%20movimientos%20musculares>

Tramites colombianos (S.F). ¿Qué es el Fondo Emprender Sena?.TC. Recuperado en

<https://lostramites.com.co/sena/fondo-emprender/>

Treid, (2020). Exportaciones de plantas aromáticas y medicinales desde Colombia.

Recuperado de <https://www.treid.co/post/exportaciones-de-plantas-aromaticas-y-medicinales-desde-colombia>

Universidad Catolica de Oriente (2015). MANUAL DE POLÍTICAS CONTABLES BAJO NIIF PARA PYMES. Recuperado de

<https://www.uco.edu.co/reglamentos/Reglamentos/Manual%20de%20Politicasy%20Contables%20bajo%20NIF%20-%20UCO%20-%202015.pdf>

World Legar Corporation (2020). ¿Cuáles son los requisitos para crear una empresa en

Colombia?. Recuperado de https://www.worldlegalcorp.com/blog/cuales-son-los-requisitos-para-crear-una-empresa-en-colombia/?gclid=Cj0KCQiAgribBhDkARIsAASA5btMEsaL6NoFLs7a8jiiHwUIoP11CFmb81w5-wSNfvczhvDn6x-5RvQaApy5EALw_wcB