

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE LA PENCA DE SÁBILA A ESPAÑA

Buen trabajo. NOTA: 235 PTS

TUTORA

MARIA GABRIELA RAMOS BARRERA

INTEGRANTES

DEYIS EDILMA ESPY PEREZ Código 1611020849

DIEGO ALEJANDRO GOMEZ BOBADILLA Código 1611022458

KEVIN ANDRES MALAGON PINEDA Código 1611022512

NELCY ALCIRA CIFUENTES BEJARANO Código 1611020643

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO

Proyecto de Grado Negocios Internacionales

Bogotá Mayo de 2020

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE LA PENCA DE SÁBILA A ESPAÑA

INTEGRANTES

DEYIS EDILMA ESPY PEREZ
DIEGO ALEJANDRO GOMEZ BOBADILLA
KEVIN ANDRES MALAGON PINEDA
NELCY ALCIRA CIFUENTES BEJARANO

Opción de Grado para obtener el título de Profesional en Negocios Internacionales

TUTORA

MARIA GABRIELA RAMOS BARRERA

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO

Proyecto de Grado Negocios Internacionales

Bogotá Mayo de 2020

CONTENIDO

1	RESUMEN	5
2	ABSTRACT.....	5
3	INTRODUCCIÓN	6
4	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	6
4.1	Formulación del Problema.....	6
4.2	Justificación del Problema	7
5	PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....	7
6	OBJETIVO GENERAL.....	7
7	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	8
8	ANTECEDENTES	8
8.1	Otras Investigaciones Realizadas Sobre La Exportación de la Penca De Sábila.....	8
9	MARCO TEORICO	9
9.1	Descripción del Producto.....	9
9.2	Bases Teóricas de las Exportaciones.	10
9.3	Principios de la Exportación de Sábila.	10
9.4	El Mercado Colombiano.....	10
9.5	Condiciones y Requisitos para Exportar.....	11
10	MARCO METODOLÓGICO.....	12
11	ANÁLISIS DOFA	13
11.1	FORTALEZAS	13
11.2	DEBILIDADES	13
11.3	OPORTUNIDADES	13
11.4	AMENAZAS	14
12	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	14
12.1	ESTUDIO DE MERCADO.....	14
12.2	ESTUDIO TÉCNICO.....	15
13	ESTUDIO LEGAL PARA LA EXPORTACIÓN DE PENCA DE SÁBILA.....	19
14	ESTUDIO FINANCIERO	21
14.1	Estructura del Balance General.....	22

14.2	Costos Capex o de Capital.	23
14.3	Costos Opex o de Operación.	23
14.4	Costos de Venta.	23
14.5	Estados de Resultados Integrales.	23
14.6	Indicadores de Rentabilidad Ebitda, Margen Ebitda y Rotación de Deudores y de Acreedores.	24
14.7	Análisis Desafíos y Retos.	25
15	CONCLUSIONES	26
16	BIBLIOGRAFÍA	27

LISTA DE FIGURAS

Imagen 01	Foto de la sábila en campo	9
Imagen 02	Producción por departamento	17
Imagen 03	Dimensiones de la caja	18

LISTA DE TABLAS

Tabla 01	Producción de sábila.....	16
Tabla 02	precios de mercado	16
Tabla 03	Cotizaciones transporte interno	18
Tabla 04	Balance General.....	22
Tabla 05	Valores en pesos colombianos.....	24
Tabla 06	Margen EBITDA (valores en pesos colombianos).....	25
Tabla 07	ROE	25

1 RESUMEN

El Plan de Negocio que se pretende realizar se fundamenta en la exportación de Sábila – Penca de Sábila cultivada en Colombia, se tomó en cuenta la capacidad para hacer negocios, el comportamiento de la industria en materia de importación de Sábila – Penca de Sábila y otros factores como la reglamentación legal vigente, la evaluación de costos y la proyección comercial española frente al producto, esto con el propósito de evaluar la viabilidad de exportar la penca de sábila a España para el año 2020.

En el marco de la presente investigación, se ha podido encontrar que existen referentes teóricos que permiten apoyar la idea de comercializar un producto a nivel internacional bajo la premisa de describir el producto, las bases y los principios de exportación, el mercado colombiano y los requisitos y las condiciones y requisitos para exportar el producto seleccionado.

Este proyecto está enfocado en un método de investigación descriptivo y algunos componentes cuantitativos, en tanto que se debe adelantar el análisis del tema planteado con la finalidad de demostrar que la información obtenida se relaciona con el proceso de producción y viabilidad de exportación de la Penca de Sábila.

Finalmente, se aportarán las conclusiones derivadas del desarrollo del presente proyecto, encaminadas a responder lo señalado en la pregunta de investigación y en el objetivo general del proyecto.

PALABRAS CLAVE: Sábila, Producción, Exportación, Agricultura, Transformación.

2 ABSTRACT

The Business Plan to be carried out is based on the export of Aloe - Penca de Aloe cultivated in Colombia, taking into account the ability to do business, the behavior of the industry in the matter of importing Aloe - Penca de Aloe and others factors such as the current legal regulations, the evaluation of costs and the Spanish commercial projection against the product, this with the purpose of evaluating the feasibility of exporting the aloe leaf to Spain by 2020.

Within the framework of this research, it has been found that there are theoretical references that support the idea of marketing a product internationally under the premise of describing the product, the bases and principles of export, the Colombian market and the requirements and the conditions and requirements to export the selected product.

This project is focused on a descriptive research method and some quantitative components, while the analysis of the issue raised must be carried out in order to demonstrate that the information obtained is related to the production process and export viability of the Penca de Aloe.

Finally, the conclusions derived from the development of the present project will be contributed, aimed at answering what was stated in the research question and in the general objective of the project.

KEY WORDS: Aloe, Production, Export, Agriculture, Transformation.

3 INTRODUCCIÓN

El Plan de Negocio pretende identificar hasta qué punto un proyecto de exportación de la penca de sábila a España, es una alternativa de crecimiento para la economía nacional especialmente para los campesinos en Colombia en el 2020 dada la baja demanda interna; evaluando paso a paso la viabilidad de esta propuesta.

En la parte inicial, se expone una serie de información que señala el problema de investigación y la identificación del objetivo general del presente proyecto, todo ello enmarcado dentro un estudio teórico y metodológico, que aporta las bases que sustentan el inicio de un estudio encaminado a identificar la viabilidad de exportar Sábila a España.

El análisis DOFA, permite al lector conocer los factores más relevantes a tener en cuenta dentro del proceso de exportación de sábila al país de destino en cualquier etapa del proyecto.

En la parte final, se desarrolla toda la información referente al estudio de factibilidad que aporta al lector información específica sobre el proceso de exportación del producto seleccionado, estudio de mercado, estudio técnico, trámites y requisitos, costos, regulaciones y demás información necesaria que sirva de insumo para responder a la pregunta de investigación.

Con este proyecto de investigación se espera aportar información clara y objetiva, que permita dar a conocer la viabilidad o no de exportar Sábila a España, en el marco de la normatividad vigente, el estudio de factibilidad y las condiciones actuales de este mercado en general.

4 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

4.1 Formulación del Problema

En Colombia se siembra Sábila – Penca de Sábila con la cual se pueden desarrollar diferentes productos cosméticos, alimenticios o farmacéuticos, sin embargo, no existe actualmente una gran demanda nacional toda vez que la demanda nacional es de “100 toneladas mensuales” esto es 1.200 toneladas anuales según EL TIEMPO (EL TIEMPO, 2017), en comparación con la demanda en Europa y especialmente en España según lo indica la Asociación de Empresarios del Aloe.

“La Unión Europea (UE) consume en la actualidad en torno a 40.000 toneladas de aloe - consumo que va en aumento-, lo que supone el 20 % de la producción mundial, y la producción española, según datos de ASOCIALOE, ronda las 24.000 toneladas.” (20 minutos , 2016).

4.2 Justificación del Problema

La agricultura será siempre un factor de alta importancia en el desarrollo económico colombiano, conocer el sector agrícola nos brinda un panorama más amplio sobre las oportunidades de mercado, en aras de realizar un análisis objetivo sobre la viabilidad de establecer un plan de negocio para la exportación de la Penca de Sábila.

En los campos de comercialización principalmente en los de creación de productos, las materias primas son lo más importante para su transformación, para el caso de la Sábila, aun cuando esta materia prima se produce en nuestro territorio no se cuenta con la suficiente capacidad instalada para su transformación en productos, esto se ve reflejado en la baja demanda en el mercado.

La Sábila es una apuesta necesaria para el fortalecimiento del sector agrícola, apoyado en iniciativas emprendedoras que permitan mayor participación de este producto en los mercados internacionales, especialmente en aquellos con la capacidad para transformarlo en productos cosméticos, farmacéuticos o alimenticios; el aprovechamiento del potencial con el que se cuenta en Colombia para el cultivo de Sábila es un factor determinante en el objetivo de este proyecto, toda vez que existe la posibilidad de formular estrategias de emprendimiento para fortalecer y promover el cultivo de Sábila en el territorio nacional, ya que este tipo de cultivo aun lo realizan los pequeños productores.

Por lo anterior, este plan de negocio se ocupa de investigar su proceso de distribución, así como analizar la viabilidad de ampliar la comercialización de este producto a los mercados internacionales específicamente a España, identificando la oferta y demanda, precios de mercado, logística para exportar, normatividad entre otros.

Este proyecto aportará principalmente a cultivadores, Asociaciones, Laboratorios, Universidades, Instituciones Públicas quienes son parte de interés en este campo. Así mismo, según lo anteriormente justificado se puede contemplar que: la agricultura en Colombia es un factor determinante para el crecimiento económico del país y por consiguiente la exportación de la penca de sábila se hace necesaria dado que la demanda en el mercado en europeo es más alta que la de Colombia.

5 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Hasta qué punto un proyecto de exportación de la penca de sábila al país de España, es una alternativa de crecimiento para la economía nacional especialmente para los campesinos en Colombia en el 2020 dada la baja demanda interna?

6 OBJETIVO GENERAL

Generar un proyecto que evalué la viabilidad de exportar la penca de sábila a España para el año 2020.

7 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a. Evaluar la reglamentación Legal vigente entre los dos países para el comercio de la penca de sábila.
- b. Realizar una evaluación de integral de costos que permita identificar cual es el valor mínimo para la venta del producto en España.
- c. Indagar entre la situación española cuales cual es la posición que toman con respecto a este mercado y cuáles son sus proyecciones.

8 ANTECEDENTES

8.1 Otras Investigaciones Realizadas Sobre La Exportación de la Penca De Sábila.

La necesidad de explotar la vocación agrícola del país ha llevado a realizar investigaciones sobre los productos agrícolas, en la búsqueda de información referente a la penca de sábila y su exportación se encontró tres trabajos: dos desarrollados en la Universidad de la Salle de los cuales uno hace referencia a la estructura de costos para la producción de sábila y el otro identifica los niveles de industrialización del aloe vera en Colombia; un tercer trabajo se realizó en la Universidad Libre Seccional Pereira, el cual trató el tema de la exportación a USA desde la ciudad de Pereira.

La primera investigación fue realizada por Fabián Enrique Medina Rojas, en la ciudad de Bogotá como trabajo de grado para optar al título de Administrador de empresas Agropecuarias en la **Universidad de la Salle** esta investigación se denominó “Estructura de Costos para la Producción de Sábila en Cundinamarca” el cual tenía por objetivo: “Determinar la estructura de costos de producción de Sábila “Aloe Vera” en Cundinamarca para el establecimiento de propuestas competitivas en el Departamento” (Medina, 2016)

Esta investigación finalizó señalando, que logró desarrollar con la colaboración de los campesinos de algunos Municipios de Cundinamarca, una estructura de costos que terminó en alianzas para reducción en los costos de compra de los diferentes insumos necesarios para la producción de sábila. (Medina, 2016)

La siguiente investigación realizada en la **Universidad de Salle** se llamó “Identificación del Nivel de Industrialización del Aloe Vera en Colombia” fue realizada por María Julieth Patiño Duarte la cual tuvo por objetivo: “determinar el nivel de industrialización del Aloe Vera en Colombia, a través del reconocimiento de los productos obtenidos a partir de dicha planta” llegó a la conclusión de que la industrialización de este producto en Colombia es poca y la maquinaria para la industrialización de la sábila ha ido mejorando, aunque aún falta mucha tecnificación el aloe vera está tomando auge y es un buen momento para invertir en esta alternativa del mercado. (Patiño D, 2016).

Por último, se identifica un trabajo de grado para optar por el título de Ingeniero Comercial y Financiero en la **Universidad Libre de Pereira** en el 2018. Este trabajo fue realizado por

Laura María Caballero Arroyabe y Santiago Osorio Giraldo el cual llevó por título: “Diseño de un Plan Exportador para la Penca de Sábila, Producida en la Ciudad de Pereira” los cuales plantearon su problema desde la identificación, pérdidas de la penca de sábila en el Eje Cafetero dada la baja demanda en la región.

El trabajo “identificó que existe un mercado potencial para este producto en los Estados Unidos, como materia prima para el sector de aseo y cosmetología, con posibilidades de expansión a otros sectores industriales como el de bebidas y alimentos, y que es este país el mejor aliado comercial para hacer negocios para este producto.” (Caballero A & Osorio G, 2018).

9 MARCO TEORICO

9.1 Descripción del Producto.

“La etimología y la denominación Aloe Vera tiene un origen doble: árabe y griego, “alloeh”, que en árabe significa: "sustancia amarga" y “alos”, que en griego antiguo significa: "mar", mientras que “vera” en latín significa “verdadero.” En ambos casos la forma de llamar a esta planta medicinal importante de la naturaleza se asocia con sus cualidades, por un lado su jugo amargo y viscoso, y por otro el considerable flujo de agua en el interior” (Lanza Aloe, 2020).

Imagen 01 foto de la sábila en campo



Fuente: (Asociación Nacional de Empresarios del Aloe, 2015)

Los componentes de la penca de sábila utilizados actualmente para el comercio son tres: primero el jugo de la hoja, que se obtiene utilizando toda la hoja de la planta como punto de partida; segundo, el Inner Leaf Juice, el cual resulta luego de quitar la corteza de la hoja ya sea a mano o en máquina; y tercero el Aloe Látex este se identifica por ser de color amarillo parduzco y se encuentra entre el tejido interno del parénquima de la planta. (International Aloe Science Council, 2019).

El Aloe Vera, se ha utilizado en toda la historia de la humanidad para el tratamiento de enfermedades. Se han identificado en documentos chinos, egipcios, romanos, griegos y árabes que este producto fue usado desde siglos antes de cristo con fines medicinales. Ahora el auge es el uso cosmético y alimenticio. (Asociación Nacional de Empresarios del Aloe, 2015).

9.2 Bases Teóricas de las Exportaciones.

Desde los principios de la economía autores denominados “Clásicos” han tratado el tema de la exportación como un principio importante para el crecimiento económico de un País. Principalmente Adam Smith y David Ricardo sostienen que, si un país cuenta con la facilidad de cultivar el producto A, debe especializarse en ese producto y los Países con mayores dificultades en ese producto deben identificar que producto puede generarles mayores beneficios económicos con menores inversiones, bien sea por su clima o su ubicación geográfica.

En la teoría de Adán Smith en su libro la Riqueza de las Naciones argumenta, “El valor del comercio en relación con la colocación de los excedentes de la producción local” (Occities, 2020) es decir la economías deben buscar la apertura de nuevos mercados; por otra parte David Ricardo plantea que los distintos bienes deben producirse en aquellos países en los cuales su costo de producción sea más bajo y así exportarlo al resto de las naciones. (Grabriel, 2020) Dada las condiciones climáticas colombianas la producción de la Sábila puede llegar a ser un producto de exportación potencial.

9.3 Principios de la Exportación de Sábila.

En sus inicios el mercado de sábila estaba dirigido para su uso en la medicina natural, hoy en día el mercado de la sábila se mueve en tres categorías: los que la usan en la droga cruda con relación a los productos decorativos, los utilizados en salud naturista; productos nutricionales en las cuales se desarrolla el uso de los cristales, batidos naturales y comidas; y la tercera categoría son los utilizados en sus tres presentaciones, descrito en párrafos anteriores donde a través de la industria se encuentran en: polvos nutricionales, cosméticos, cremas para el cuidado de la piel y bebidas altamente comercializadas a nivel mundial. (International Aloe Science Council, 2019).

Estos mercados han incrementado la demanda a nivel mundial, hoy en día, según el diario español veinte minutos (20minutos .es) el incremento de la demanda en Europa solamente se ha incrementado casi 500% desde el 2016 (20 minutos , 2016). El consumo en Europa para el 2016 era de 40.000 toneladas según el mismo medio; y sigue en crecimiento dado las investigaciones que se desarrollan continuamente por laboratorios españoles.

Según la Future Market Insights, el crecimiento de la demanda a nivel mundial entre el 2018 y 2027 será de 7.8% cada año, este texto publicado en el 2018, indica que las proyecciones con los laboratorios existentes se han mantenido, pero la decisión de tomar la penca de sábila para los procesos industrializados se ha extendido a otros laboratorios y esto creó una demanda mayor. (Future Market Insights, 2020).

9.4 El Mercado Colombiano.

Es normal, encontrarnos en las plazas de mercado de las ciudades con la venta de pencas de sábila enteras, y con algunos productos naturistas como, cremas o ungüentos para las

quemaduras hechos de manera artesanal, esta práctica se ha desarrollado en el país desde muchos años atrás, pero esta demanda no soluciona la sobre oferta que se da en algunas fincas de las regiones productoras. (Caballero A & Osorio G, DISEÑO DE UN PLAN EXPORTADOR PARA LA PENCA DE SÁBILA, 2018)

Según el Ministerio de Agricultura en el informe presentado en el 2018, la producción colombiana tuvo entre el 2014 y 2017 una balanza desfavorable de 172 toneladas, eso indica que Colombia para el 2017 exportó 150 toneladas, pero importó 320. (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2018).

Con relación a lo anterior, el mismo informe expone el ranking dentro del Continente Americano de los países con mayor exportación de sábila, donde se encuentra México en el primer lugar con 160.500 Toneladas, seguido de Republica Dominicana con 52.500 toneladas y Venezuela con 51.000 toneladas (Datos 2017). El quinto lugar es para Argentina cuya producción oscila entre las 1.500 toneladas para el 2017.

Como se puede evidenciar la producción de otros países con respecto a Colombia es superior; entonces valdría la pena preguntarnos, sobre qué es lo que está pasando en Colombia con la producción de los campesinos ¿será la referencia?, ¿Las certificaciones de producto orgánico?, ¿Falta de tecnificación para la extracción del producto y conservación del mismo?, ¿O una pésima comunicación entre el Estado y el campesinado colombiano?

Aunque las preguntas remuerden el pensamiento, el presente escrito es una investigación con relación a los costos y viabilidad de la exportación de sábila a España, por ello se habré paso a los requisitos existentes para continuar con la investigación argumentativa planteada.

9.5 Condiciones y Requisitos para Exportar.

Como el propósito de esta investigación es formular un Plan de Negocio para exportación de Penca de Sábila a España; es necesario abordar también el tema de condiciones y requisitos de comercialización y exportación para que esto sea posible.

Por lo anterior, es muy importante conocer las normativas que rigen en los dos Países, los términos de negociación, cuidados sanitarios y normativa arancelaria; para tener una perspectiva, en Colombia los productos naturales frescos y de consumo inmediato deben contemplar: Registro INVIMA, Certificado Fitosanitario, partidas arancelarias entre otros, así mismo es necesario tener en cuenta los requisitos de exportación. (Detalles que se resolverán en el marco legal).

La calidad del producto es medida por órganos Internacionales certificados; los cuales están basados en que los cultivos tengan un cuidado orgánico, fomentando el uso de responsable de la energía y recursos naturales; el mantenimiento de la biodiversidad; preservación de los equilibrios ecológicos; mejora de la fertilidad del suelo; mantenimiento de la calidad del agua entre otros. (European Commission, 2020) Estos requisitos deben ser solicitados por el cultivador en el lugar de siembra.

En línea con los parámetros descritos anteriormente, es importante que los cultivadores en Colombia soliciten, los certificados emitidos por el Instituto Colombiano Agropecuario ICA y de esta manera empezar a generar confianza con posibles compradores a futuro.

10 MARCO METODOLÓGICO

El Plan de Negocio propuesto debe ser enfocado hacia un método de investigación descriptivo y algunos componentes cuantitativos, en tanto que se debe adelantar el análisis del tema planteado con la finalidad de demostrar que la información obtenida se relaciona con el proceso de producción y viabilidad de exportación de la Penca de Sábila.

Es importante tener en cuenta, que el tipo de investigación utilizado es descriptivo y exploratorio, el primero según Bernal señala “una de las funciones principales de la investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases del ese objeto” (Bernal C. A., 2010) el método exploratorio por su parte se efectúa, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes. (Bernal C. A., 2010)

Dado que la investigación presenta diferentes variables como cultivo y producción, análisis de mercado, referente internacional y exportación se puede inferir que, así como se describen todas estas variables, también es un referente de nueva exploración de la producción y exportación de la Penca de Sábila, ya que es un mercado que si bien es conocido es un poco explorado y por lo tanto debe aprovecharse en aras de fortalecer aún más el sector agrícola colombiano.

La población en la que se enfoca el Plan de Negocio, corresponde a los productores de sábila colombianos y al mercado español país referente para exportación de Penca de Sábila; donde se necesita ubicar datos exactos de producción y exportación toda vez que el mercado interno de este producto no ha sido muy explotado.

La muestra tomada para conocer datos más exactos en relación con la producción de la Penca de Sábila son los registros existentes en los departamentos de Valle del Cauca, Cundinamarca, Quindío y Risaralda principales productores según el ICA; por otra parte, para conocer la industria a la que va dirigida se consultarán las diferentes fuentes como Procolombia, Ministerio de Agricultura y los datos referentes a las principales industrias de transformación de Sábila en España.

Debe tenerse en cuenta que los instrumentos de recolección de datos se toman de las diferentes tablas y fuentes de información oficiales de preselección de mercados, de las cuales se dejó como resultado que es España el grupo objetivo inicial y como grupo primario de llegada a puerto Órzola, un pueblo mariner, perteneciente al municipio de Haría, que se encuentra al norte de la isla de Lanzarote (Canarias, España), continuando destino terrestre a Madrid y otras ciudades.

Por último, se realiza en análisis e interpretación de los datos obtenidos en los estudios de factibilidad con el propósito de identificar la viabilidad de exportar Penca de Sábila al país objetivo; el resultado de los datos y la información obtenida se analizará a través de cuadros comparativos y argumentativos que permitan identificar de forma objetiva el resultado de los mismo.

11 ANALISIS DOFA

Dentro de la identificación del plan de negocio, se presenta a continuación la matriz DOFA para que sirva de insumo en la toma de decisiones en cualquier etapa del presente proyecto.

11.1 FORTALEZAS

F1: Colombia cuenta con un clima óptimo para cultivo de sábila en varias zonas, una de ellas se encuentra en el Valle del Cauca región escogida en el presente proyecto de investigación.

F2: En el desarrollo de este proyecto se ha identificado que la sábila es apetecida en la industria cosmética, farmacéutica y alimenticia.

F3: Los cultivos de sábila pueden soportar cambios climáticos diversos.

F4: Se incentiva la producción y cultivo de sábila como emprendimiento campesino.

11.2 DEBILIDADES

D1: La sábila tarda 18 meses en su proceso de cultivo, esto puede causar bajo interés en este mercado además de existir la probabilidad de que no sea sostenible.

D2: No se cuenta con apoyo del estado suficiente para financiar este tipo de producto.

D3: En Colombia se produce la sábila, sin embargo, no se cuenta con capacidad instalada para su transformación, razón por la cual se buscan mercados extranjeros.

D4: El precio del mercado en España es muy competitivo en relación con otros mercados como el colombiano, lo que dificulta la viabilidad de exportar sábila a este país y al continente europeo.

11.3 OPORTUNIDADES

O1: Se puede llegar a diversos mercados internacionales cuyo producto sea a base de sábila.

O2: El cultivo de sábila puede llegar a ser un recurso que genere empleos permanentes.

O3: La nueva tendencia de llevar una vida sana y saludable abre oportunidades al mercado de la sábila debido a sus diversas propiedades.

O4: La participación en las diferentes ferias a nivel internacional aumenta la probabilidad de conseguir clientes.

11.4 AMENAZAS

A1: No se cuentan con suficientes inventivos para el cultivo de sábila en Colombia.

A2: Debido a que España es un país productor donde se incentiva el cultivo de sábila, adicionado a los costos de exportación, se dificulta la competitividad en precio dentro del territorio europeo.

A3: Los países competidores en el mercado de sábila cuentan con mayor experiencia en la comercialización internacional de este producto.

12 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

12.1 ESTUDIO DE MERCADO.

a. Precios de Mercado Internacional.

El presente estudio tendrá sus argumentos en investigaciones hechas al mercado español, por medio de las noticias que resaltan la importancia la producción y consumo de la *penca de sábila* en todo el País, también se tuvo en cuenta los precios de mercado y la información de las provincias productoras como las consumidoras.

El incremento en la demanda del aloe vera en España, ha llevado a que provincias como Andaluz y Huelva en los últimos años hayan multiplicado su producción llegando a los 8 millones de kilos en tan solo un centenar de hectáreas sembradas. (20 minutos , 2016) Igualmente, la Asociación Nacional de Empresarios del Aloe ASOCIALOE de España en noticia publicada en **efeagro.com** indica que “España tiene un gran potencial para abastecer el mercado europeo de aloe vera si, en los próximos 5 ó 10 años, amplía su superficie productiva de las aproximadamente 500 hectáreas hasta las 4.000 ó 5.000 hectáreas”. (Asociación Nacional de Empresarios del Aloe, 2015).

Las políticas de España han llevado a que las empresas se incentiven a cultivar la sábila en Provincias y Municipalidades, algunas de ellas *Atala Yabio*; como lo indica el título de la noticia “**Se buscan interesados en producir aloe vera ecológico**” en noviembre de 2019, (Diario La Verdad, 2019); Con relación el mercado Español tiene precios entre los **40 y 50 céntimos de Euro** como lo indica la revista 20 minutos y Natalia calle en el Diario el Economista de España. (20 minutos , 2016) (Calle, 2018)

Aunado a lo anterior, el valor agregado que más se busca en la compra de la penca de sábila por las Industrias procesadoras de la penca es: que sea un producto con alto control de frescura, dadas sus características al ser un producto natural sensible a los cambios ambientales y al tiempo.

b. Variables que afectan el consumo de sábila en el mundo.

El consumo del aloe vera se puede hacer de manera directa, la extracción de los cristales para consumo humano en jugos, comidas, aplicación cutánea o en cabello se logra con el fileteado

de la hoja, el mismo proceso que el *International Aloe Science Council* llama: “Filleled” que consiste en “meaning the outer rind is stripped off either by hand using a knife or by machine” (International Aloe Science Council, 2019) pero no es el único uso, antes bien es el uso de menor frecuencia a nivel mundial dado el crecimiento de la industrialización en el mundo.

El uso de la pulpa de las pencas de sábila o como le llama la Future Market Insights el “aloe vera gel” ha tomado gran importancia en la industria cosmética, el cuidado personal, cuidado a los bebés, en la atención médica, la preparación de alimentos y bebidas industrializadas. Este producto aunado a la tendencia internacionales del consumo de productos naturales tendrá un crecimiento en consumo industrial de 7.8% anuales constantes entre el 2018 y 2027. (Future Market Insights, 2020)

De esta manera, se resalta la importancia que existe en la producción y comercialización del producto para las industrias antes nombradas, en los lugares que se encuentran en constante crecimiento, como son las Industrias Españolas.

12.2 ESTUDIO TÉCNICO.

a. Estudio de producción.

Es de recordar, que el producto que se quiere exportar hace parte de los denominados productos agrícolas, esto lleva a trazar un límite de producción en términos de: tierra, dada la importancia de su fertilidad; climas, según las circunstancias dadas por los cambios bruscos como el fenómeno del niño o la niña; vida de la planta, las plantas chicas y las plantas viejas no tienen el mismo rendimiento a las jóvenes o maduras dadas las condiciones naturales.

En línea con lo expuesto, la *International Aloe Science Council* entrega los parámetros de producción que sustentan el estudio técnico para el presente proyecto:

- La producción óptima inicia al año y medio de vida de la planta.
- Los deshojes de una planta pueden realizarse entre 3 a 5 veces al año.
- Las hojas retiradas son las 3 o 4 más externas.
- La producción anual es de 10 a 12 Kilos por año.
- Es necesaria la fertilización para mantener el grosor y frescura de las hojas más externas de la planta. (International Aloe Science Council, 2019).

Aunado a lo anterior, el Gremio Colombiano Sabilero, en el informe presentado en el año 2007 denominado “*Cadena Productiva Sabilera*” señala con relación a la producción, que la distancia requerida entre plántulas es de 1 metro, dicho esto, la producción de sábila por hectárea tiene una relación de 10.000 plantas/hectárea. (Gremio Colombiano Sabilero, 2007).

Dicho esto, se infiere que dada la producción promedio de una planta, 11 Kilogramos por año, la producción de una hectárea al año es aproximadamente de 110 Toneladas, relación expuesta en el siguiente cuadro.

Tabla 01 Producción de sábila

ITEM	CANTIDAD	UNIDAD/M
Promedio Producción por Planta.	11	Kilogramos
Planta/Hectárea	10.000	Unidades
Producción Promedio Hectárea/Tonelada	110	Toneladas

Fuente: Elaboración propia basada en la investigación (2020)

El proyecto no desarrolla el acompañamiento a productores, ni tampoco la producción de la planta de sábila, por lo tanto, es necesario adaptarse a los precios de oferta en Colombia.

En una consulta realizada a 3 plazas de mercado (Paloquemao, Restrepo y 20 de Julio) para el mes de febrero de 2020 en la ciudad de Bogotá se encontró que el precio promedio en plaza es de \$1.000 pesos el Kilogramo; así mismo el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR) de Colombia realizó una investigación de precios las cuales reveló en julio de 2018 la siguiente información.

Tabla 02 Precios de mercado

Precio Nacional Penca de Sábila	2014	2015	2016	2017
En finca	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 600,00	\$ 800,00
En Industria	\$ 860,00	\$ 1.100,00	\$ 1.200,00	\$ 1.300,00
Almacenes de cadena	\$ 900,00	\$ 970,00	\$ 1.500,00	\$ 1.420,00

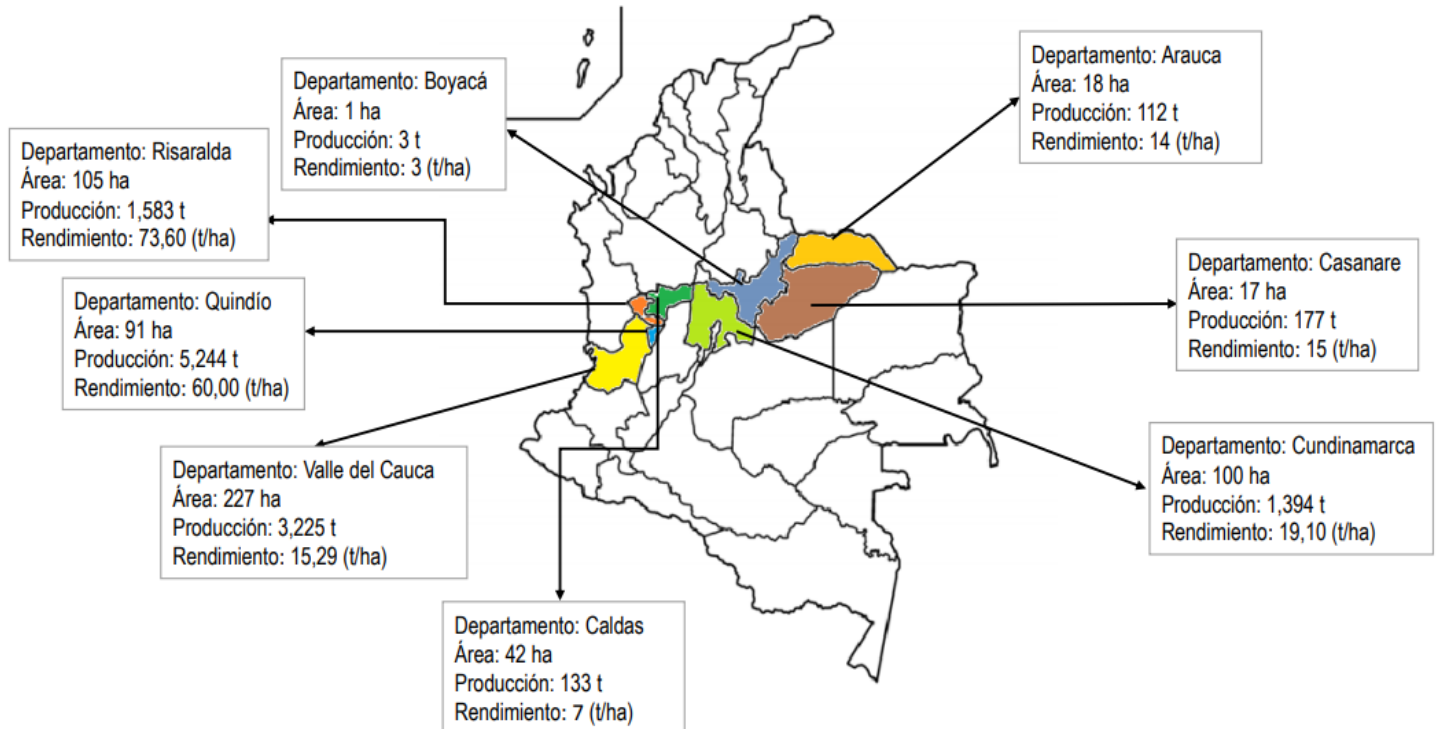
Fuente: (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2018)

Dados los resultados de la investigación, el costo mínimo se encuentra en la eliminación de intermediarios; el acceso a las fincas productoras no es algo que se encuentre cerca de la ciudad de Bogotá, por consiguiente, toma importancia el punto de abastecimiento del que se quiera disponer.

b. Estudio de Abastecimiento, Empaque, Almacenamiento y Transporte Nacional.

Basados en el documento “CADENA DE SÁBILA / ALOE VERA Indicadores e Instrumentos” del MADR, señala que el “Valle del Cauca es el primer Departamento cultivador de sábila, resaltando el Municipio de Dagua con 320 hectáreas sembradas, con una producción del 22%” (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2018) del total de la Producción Colombiana.

Imagen 02 producción por departamento



Fuente: (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2018)

Como se puede observar en el mapa, el departamento del Valle del Cauca se convierte en una alternativa para el punto de abastecimiento, dado que es el primer Departamento productor de la penca de sábila y a su vez cuenta con el Puerto Marítimo de Buenaventura, sin embargo, su ubicación geográfica con relación al cliente objetivo no es la mejor alternativa.

Según la imagen, el segundo Departamento con mayor producción de la penca de sábila es Cundinamarca con un área de 100 hectáreas en el 2017, su ubicación cercana a la Capital colombiana, permite una agilidad en trámites de transporte y exportación, y también alternativas en vías terrestres para llegar al puerto de Santa Marta.

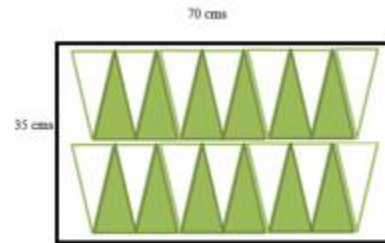
Dadas las experiencias encontradas en los productores nacionales, y con base en lo expuesto por el Instituto Colombiano Agropecuario en temas de embalaje y transporte, se identifica que es necesario contar con una bodega de almacenamiento en el municipio de Fusagasugá identificado como el mayor productor y mejor preparado en la producción de la penca de sábila. (Instituto Colombiano Agropecuario, 2020)

A continuación, se relaciona las medidas de las cajas, orden interno y apilamiento recomendado para embalaje, según los parámetros identificados en algunas investigaciones hechas por empresas y universidades.

Imagen 03 dimensiones de la caja



Imagen 04 organización interna



Fuente: (Caballero A & Osorio G, DISEÑO DE UN PLAN EXPORTADOR PARA LA PENCA DE SÁBILA, 2018)

El peso de cada caja será aproximadamente de 25 kilogramos cada una, el apilamiento tendrá una relación en forma de traba para estabilizar las columnas de 6 por 4 cajas, que descansan sobre estibas de 1 por 1,2 metros (medidas estándar europea), con relación al volumen y peso cada estiba pesará aproximadamente 600 Kilogramos (0,6 Ton) por estiba.

El párrafo anterior, entrega la información necesaria para realizar cotizaciones que permitan identificar el costo de envío de cada una de las cajas o en conjunto apilada en estibas, con dirección a las ciudades de Madrid y otras en España, el siguiente cuadro relaciona el resultado de las cotizaciones realizadas.

Tabla 03 Cotizaciones transporte interno

COTIZACIÓN POR CAJA, ESTIBA Y FLETE DE FACATATIVA A SANTA MARTA				
Tipo de Elemento	Empresa	Costo pesos	Método Cotización	Días entrega
Caja	CORDINADORA	\$ 61.525,00	Página Web	2
Estiba	CORDINADORA	\$ 1.545.200,00	Página Web	2
Caja	TCC	\$ 60.792,00	Página Web	2
Estiba	TCC	\$ 1.466.000,00	Página Web	2
Caja	RAPIDISIMO	\$ 34.600,00	Página Web	3
4 Estiba	FLETE - AS TRANSPORTES	\$ 3.520.000,00	CHAT-Personal	3
6 Estiba	FLETE PARTICULAR	\$ 2.500.000,00	Presencial	3

Fuente: Elaboración propia basada en la investigación (2020)

Según los datos encontrados la mejor alternativa es contratar el flete a Santa Marta, integrado al reto de vender como mínimo 2,4 (4 estibas) toneladas en cada envío, esto también permite una mayor facilidad en la siguiente etapa que es el envío al exterior e importación en España.

13 ESTUDIO LEGAL PARA LA EXPORTACIÓN DE PENCA DE SÁBILA.

En el marco de lo Legal, se hace necesario realizar una verificación de la normativa que orienta la movilización y salida del producto (Penca de sábila) de Colombia, y cuáles son las normativas que regulan el ingreso y movimiento dentro del País destino España.

El siguiente apartado se desarrollara en dos partes, lo Nacional, en el cual se integran: las autorizaciones de movilidad y comercialización emitida por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos INVIMA; luego se describirá lo relacionado con el Certificado Fitosanitario emitido por el Instituto Colombiano Agropecuario ICA; contiguo se hablará de las denominadas partidas arancelaria para ingresar los productos con vocación a exportación y terminar con la exposición del Decreto 1165 del 2019 el cual desarrolla el régimen de aduanas propuesto por la Ley 1609 de 2013.

Así mismo, se continuará con el desarrollo de la normativa que regula el ingreso, comercio e importación en España guiados por la página web del Gobierno Español ICEX España Exportación e Inversiones, y la Ley de Comercio Exterior de 1992, las políticas de exportación e importación del país están reguladas por Export and Import Policy o EXIM. (ICEX España Exportación e Inversiones, 2020).

En los siguientes literales, se exponen los requisitos nacionales para la movilización y comercialización del producto penca de sábila.

a) INVIMA

El Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, siguiendo las facultades adjudicadas por el Decreto 2078 de 2012, con base en lo previsto con la Ley 9a. de 1979 y siguientes, es el órgano de control encargado de emitir una “notificación sanitaria, permiso sanitario o registro sanitario, según el riesgo de estos productos en salud pública” según el artículo 126. (Republica de Colombia, 2012).

b) Certificado Fitosanitario.

El certificado para este producto se solicita ante el Instituto Colombiano Agropecuario ICA, bajo los parámetros delimitados por la Resolución ICA 448 de 2016, en la cual se establecieron los requisitos para exportar frutas y vegetales frescos desde Colombia. Por las funciones conferidas a este Instituto según el artículo 4 del Decreto 3661 de 2009.

Los siguientes son algunos de los requisitos primarios para acceder al certificado, según la Resolución citada:

- *Solicitud escrita firmada de por la persona o representante legal que sustenta la propiedad, con la dirección, Municipio, Departamento, especie y variedad del cultivo, entre otros. (Instituto Colombiano Agropecuario , 2016).*

c) Partida Arancelaria

La sábila (Aloe vera) identificada como especie de origen silvestre contempla la siguiente la partida arancelaria 06029008, según lo indica Almanza en su blog publicado en la web **“4.1 Clasificación arancelaria del producto” esto se da dado que:**

“Primero que nada pertenece a la sección II la cual es de los productos del reino vegetal, después al capítulo 06 que es el de las plantas vivas y productos de la floricultura, seguimos con la partida 0602 las demás plantas vivas, la subpartida es la 060290 los demás y su fracción arancelaria es la 06029008 de sábila o aloe, cuando sea de origen silvestre. Tal como se muestra en el siguiente cuadro.” (Almanza, 2020)

d) Requisitos de Exportación

El Decreto 1165 de 2019: Que, en desarrollo de la Ley 11165, el Gobierno nacional estableció una nueva regulación aduanera con el ánimo de armonizarla con los convenios internacionales, particularmente con las normas de la Comunidad Andina y el Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros - Convenio de Kyoto revisado de la Organización Mundial de Aduanas, incorporando las mejores prácticas internacionales, para facilitar el comercio exterior y el cumplimiento de los compromisos adquiridos por el país dentro de los acuerdos comerciales.

El artículo 349. Expone los “documentos soporte de la solicitud de autorización de embarque. El declarante está obligado a conservar por un período de cinco (5) años contados a partir de la fecha de presentación y aceptación de la Solicitud de Autorización de Embarque, el original de los siguientes documentos, los cuales deberá poner a disposición de la autoridad aduanera cuando ésta así lo requiera:

1. Documento que acredite la operación que dio lugar a la exportación.
- 2. Vistos buenos o autorizaciones cuando a ello hubiere lugar.
- 3. Mandato, cuando actúe como declarante una Agencia de Aduanas o un apoderado.
- 4. Certificación de marcación física o electrónica expedida por el SUNIR, para los bienes sujetos al pago del impuesto al consumo de qué trata a Ley 223 de 1995. (Republica de Colombia, 2019).

Esta segunda parte expone la documentación y los reglamentos solicitados para el ingreso de plantas y/o productos naturales a España, según la página del ICEX España Exportación e Inversiones del Gobierno Español. (ICEX España Exportación e Inversiones, 2020)

- ✓ **Factura comercial:** se trata de la factura emitida por el proveedor, donde se ve claramente la razón social y dirección, los suyos, la descripción de la mercancía, el precio y las condiciones de venta (por ejemplo, “FOB Shanghai” o “CFR Barcelona Port”).
- ✓ **Packing List:** en este documento el proveedor debe realizar de forma clara y precisa una lista con el contenido del envío, identificando los bultos, el peso unitario y total, las medidas de cada bulto, cuando sea posible las referencias, etc. Es especialmente importante en el caso de los grupajes.

- ✓ **Conocimiento de embarque:** llamado en inglés Bill of Lading (BL), es el documento que expide el transitorio en origen y que entrega al proveedor. En general, el proveedor lo hará llegar cuando le hayas pagado (o antes si tienes condiciones de crédito) y es con este documento que el transitorio podrá hacer entrega de la mercancía. Debe prestar especial atención al número de originales que el propio BL (pronunciado ‘be ele’) menciona: harán falta todos para que entreguen la mercancía. Excepción a esto es que, como se explicaba arriba, el BL sea de tipo “Express” en cuyo caso el BL no será necesario para tener la mercancía, aunque sí para realizar el despacho de aduanas.
- ✓ **Certificado de origen:** Si por la mercancía y el origen de la misma ésta está sujeta a gravamen arancelario, pero se puede acoger a algún tipo de beneficio, será necesario el documento oficial que pruebe, precisamente, ese origen. Generalmente se tratará de un “FORM A”.
- ✓ **Notificación previa a la importación** ante la Subdirección General de Medios de Producción Agrícolas y Oficina Española de Variedades Vegetales (en adelante MPA y OEVV).
- ✓ **Ley 30/2006, de 26 de julio**, de semillas y plantas y de recursos fitogenéticos.
- ✓ Reglamento General Técnico de Control y Certificación de Semillas y Plantas. Normativa relacionada con la de “semillas y plantas” que afecta a las importaciones:
- ✓ **Real Decreto 1628/2011**, de 14 de noviembre, por el que se regula el listado y catálogo español de especies exóticas invasoras (modificado por la Resolución de 13 de marzo de 2012, de la Dirección General de Calidad y Evaluación Ambiental y Medio Natural, por la que se publica el acuerdo de Consejo de Ministros de 24/02/2012).
- ✓ **Real Decreto 58/2005**, de 21 de enero, por el que se adoptan medidas de protección contra la introducción y difusión en el territorio nacional y de la Comunidad Europea de organismos nocivos para los vegetales o productos vegetales, así como para la exportación y tránsito hacia países terceros.
- ✓ **Orden A.P.A.** de 12 de marzo de 1987, por la que se establecen para las Islas Canarias, las normas fitosanitarias relativas a la importación, exportación y tránsito de vegetales y plantas.

Al detallar cada uno de los procesos legales exigidos por los dos Estados, se resalta un cuidado por las importaciones dado los diferentes problemas fitosanitarios a los cuales están expuestos los Países, en este orden de ideas debe considerarse en todos los casos cumplir con las normativas exigidas sin omitir o corromper algunas por innecesarias que parezcan en un proceso de exportación.

14 ESTUDIO FINANCIERO

El análisis de estabilidad financiera dentro de un proyecto permite conocer en números, cuales son los resultados en la aplicación del proyecto y los posibles riesgos a los cuales se tendrían que hacer frente, este es sin duda, un punto importante para la viabilización de un proyecto. En palabras de Wild K, señala que:

“El análisis de estados financieros es la aplicación de técnicas y herramientas analíticas en los estados financieros de propósito general y datos relacionados para obtener estimados e inferencias útiles en el análisis de negocios. El análisis de los estados financieros reduce la confianza en corazonadas, conjeturas e intuición en las decisiones de negocios. Disminuye la incertidumbre del análisis de negocios.” (Wild, K, & Robert, 2007)

El siguiente aparte, mostrará las configuraciones en los estados financieros que necesita la empresa para desarrollar el proyecto en cuestión tales como: **a)** la estructuración del Balance General necesario en porcentajes de importancia según el entorno de mercado; **b)** Gastos de Capital, estos hacen referencia a los gastos en los que debe incurrir la empresa para iniciar su funcionamiento (único pago); **c)** Gastos Operativos, entiéndase estos como los gastos que son recurrentes en una temporalidad definida (meses o años); **d)** Costos de Venta, dentro de estos costos se encuentran todos los gastos en los que se incurre cada vez que se genera una venta, (con alta variabilidad y dependientes de las unidades vendidas); **e)** Estado de Resultados Integrales, en los cuales se encuentra desabrigadamente cada uno de los gastos relacionados con anterioridad, pero se complementa con las proyecciones de ventas y algunos indicadores de utilidad, en el literal **f)**, denominado Indicadores de Rentabilidad los cuales permiten evaluar el proyecto y como se dijo antes “disminuir incertidumbres del análisis del negocio”, (Wild, K, & Robert, 2007) por último, concluir con los análisis desde el proyecto desafíos y/o retos, que arrojan las proyecciones de los 5 años en los cuales se ejecutará el proyecto propuesto.

14.1 Estructura del Balance General.

El Balance General tiene su fundamento en la ecuación contable la cual se resume en: Total de Activos = Total de Pasivos + Patrimonio, esto con el objeto como lo indica su nombre de balancear los derechos y las responsabilidades en las cuales incurre cada empresa, (Wild, K, & Robert, 2007), en el siguiente cuadro se expone la propuesta de Balance General necesario para la realización del proyecto.

Tabla 04 Balance General

ACTIVOS		PASIVOS/ PATRIMONIO	
Corrientes		P. Corrientes	
	\$110,200,000.00		50%
	95%		\$58,000,000.00
		P. No corrientes	
			20%
No corrientes			\$23,200,000.00
	\$5,800,000.00	Patrimonio	
	5%		\$34,800,000.00
			30%

Fuente: Elaboración propia basada en la investigación (2020)

En la tabla se exponen los activos corrientes, aquí se toma el 95% del Total de Activos, y estos deben ser principalmente, las cuentas Bancos y Cuentas por Cobrar; los Pasivos

Corrientes son la cuenta más importante del lado izquierdo del Balance con un 50%, esto debe basarse en la cuenta de los Proveedores o Acreedores y el Patrimonio en el cual se identifica el aporte de los socios es del 30%, esto indica una obligación menor con los socios y mayor con el mercado.

14.2 Costos Capex o de Capital.

Como se indicó con anterioridad, hacen referencia a un único pago, y los podemos identificar según la estructura del Balance General como los Activos no corrientes, para el caso estos son:

- Costos de formalización con \$470.000,00 pesos m/c.
- Muebles y encerres con \$2.300.000,00 pesos m/c.
- Equipos de Cómputo con \$3.000.000,00 pesos m/c.

14.3 Costos Opex o de Operación.

En este grupo de gastos, se identifican los sueldos de los trabajadores y los compromisos de funcionamiento como arriendos, para el caso se necesita una bodega de almacenamiento y una oficina, el valor expuesto es anual y en las proyecciones realizadas se hace un incremento de un 4% dado un análisis de variabilidad de la **Inflación** hecho a los últimos cinco años a la economía.

- Gastos Administrativos Anuales con \$84.000.000,00 pesos m/c.
- Arriendo de Bodega y Oficina Anual con \$24.000.000,00 pesos m/c.

14.4 Costos de Venta.

Estos costos, son una relación porcentual con respecto a cada caja vendida del producto, dentro de ellos se encuentran, los gastos en empaque, embalaje, transporte, aranceles y demás a que hubiere lugar dentro del proceso de entrega del producto.

Estos costos están medidos por grupos mínimo de 4 estivas, esto es 96 cajas con un peso de 2,4 toneladas aproximadamente. Con relación a los costos esta medida permite el uso del flete a Santa Marta en Termoklin, y el embarque en container compartido con atmosferas controladas, aunado a lo anterior debe contemplarse los diferentes certificados de comercio y transporte emitidos por cada país. Todo esto da como resultado que:

- El porcentaje propuesto en las proyecciones sea del 72%.

14.5 Estados de Resultados Integrales.

Como lo señala Wild K. y compañía, los Estados de resultados “mide el desempeño financiero de una compañía durante las fechas del balance. Es una representación de las actividades de operación de una compañía.” (Wild, K, & Robert, 2007) Dicho esto, es importante exponerlos en su totalidad.

Toda vez, que entre los Estados de Resultados se encuentran las proyecciones que se propone para cada uno de los años sub siguientes, partiendo de que el valor de una caja puesta en España es de aproximadamente \$330.000, oo pesos m/c al consumidor, se inicia el primer año con la venta de 1.431 cajas con un incremento anual según la investigación realizada de 7,8% anual, en el siguiente cuadro se detalla cada uno de los valores.

Tabla 05 Valores en pesos colombianos.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTO					
<i>Proyección a 5 años</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
<i>Número Cajas</i>	1,431	1,542	1,662	1,792	1,932
Ingresos	472,066,980	508,888,204	548,581,484	591,370,840	637,497,766
Costo de Ventas	339,888,226	366,399,507	394,978,669	425,787,005	458,998,391
Utilidad Bruta	132,178,754	142,488,697	153,602,816	165,583,835	178,499,374
Gastos administrativos	84,000,000	87,192,000	90,505,296	93,944,497	97,514,388
Bodega y Oficina	24,000,000	24,912,000	25,858,656	26,841,285	27,861,254
Depreciaciones y amortizaciones	1,060,000	1,100,280	1,142,091	1,185,490	1,230,539
Utilidad operativa EBIT	23,118,754	29,284,417	36,096,773	43,612,563	51,893,194
Otros gastos no operacionales	23,610,796	24,508,007	25,439,311	26,406,005	27,409,433
Utilidad antes de impuestos	(492,042)	4,776,411	10,657,462	17,206,558	24,483,761
Gasto Impuesto de renta	(157,453)	1,528,451	3,410,388	5,506,099	7,834,803
Utilidad neta	(334,589)	3,247,959	7,247,074	11,700,460	16,648,957

Fuente: Elaboración propia basada en la investigación (2020)

14.6 Indicadores de Rentabilidad Ebitda, Margen Ebitda y Rotación de Deudores y de Acreedores.

El EBITDA por sus siglas en Ingles Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization, hace parte de los Indicadores de Rentabilidad importantes para inversionistas en la toma de decisiones, dado que este relaciona las Utilidad Operativa, (resultado de las ventas menos costos de venta menos gastos operativos) más depreciaciones y amortizaciones,

de esta forma se deduce que es la Utilidad Operativa Real que proporciona la empresa o el proyecto. (Wild, K, & Robert, 2007)

El Margen EBITDA, es la relación que existe entre el EBITDA y las ventas, la finalidad de este indicador es dar respuesta a la pregunta ¿Qué porcentaje de las ventas se mantienen efectivos luego del pago de los pagos operacionales y costos de venta? A continuación, se expone los datos encontrados en las proyecciones propuestas para el proyecto.

Tabla 06 Margen EBITDA (valores en pesos colombianos)

INDICADOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EBITDA	23,118,754	29,284,417	36,096,773	43,612,563	51,893,194
Margen EBITDA	4.9%	5.8%	6.6%	7.4%	8.1%

Fuente: Elaboración propia basada en la investigación (2020)

El ROE, por sus siglas en ingles Return on Equity, hace referencia a la rentabilidad del proyecto con relación al monto de capital invertido por los accionistas, es de resaltar que es una relación porcentual que maneja la siguiente formula: (Utilidad Neta / Capital de los socios) por 100. El siguiente cuadro presenta las razones ROE en los 5 años propuestos.

Tabla 07 ROE

INDICADOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑOS 5
ROE	-1%	9%	21%	34%	48%

Fuente: Elaboración propia basada en la investigación (2020)

14.7 Análisis Desafíos y Retos.

Como se expuso en el Balance General, el monto de capital propuesto necesario para el proyecto es de \$34.800.000 pesos m/c, este monto debe correr por cuenta de los accionistas o socios inicialmente; el restante de los activos necesarios propuesto en el proyecto (\$81.200.000) debe ser inicialmente conformado por préstamos con Bancos y llegar posteriormente al apalancamiento con los proveedores y clientes.

La relación del Costos de Venta propuesta, es de un 72% del valor en venta del producto, aunque es una relación que se encuentra dentro de los estándares normales para el mercado de exportación de productos perecederos, (Wild, K, & Robert, 2007) es un costo susceptible a reducir con la disminución de los costos de transporte.

En el Estado de Resultados Integrales, se relaciona las ventas de cada caja de “Penca de Sábila” con un valor de \$330.000. pesos m/c, para el año uno la proyección es de 1.431 cajas esto equivale a 36 Toneladas de “Penca de Sábila”; para el año 5 según el crecimiento de la demanda propuesto basado en la investigación es de 1.932 cajas con una relación de 48 Toneladas aproximadamente.

Al relacionar las ventas con la oferta posible en las fincas, según el área de cultivo para el primer año es de 3 hectáreas y termina en el año quinto con un área de producción de 4 hectáreas. El principal desafío es lograr las ventas presentadas en los Estados de Resultados en cada uno de los años.

Con relación a los Indicadores Ebitda y Margen Ebitda, se infiere que el proyecto al cumplir los requerimientos propuestos es una buena alternativa de inversión, dado que logra en el primer año casi el 5% de sus ventas y el quinto año algo más de 8% generan confianza en la operación del proyecto.

La rentabilidad expuesta en el indicador ROE, se presenta muy atractiva para el mercado inversionista logrando en el primer año -1% al mantener las proyecciones para el 5 año será de 48% sobre el capital de los socios, la cual se encuentra en \$34.800.000 pesos m/c esta es una rentabilidad que en el mercado Bancario de CDT no es posible encontrar.

15 CONCLUSIONES

Las conclusiones a las que se llegó en el desarrollo del presente titulado **PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE LA PENCA DE SÁBILA A ESPAÑA**, se desarrollarán dando respuesta a los tres objetivos específicos planteados y se concluye dando respuesta al objetivo general:

1. Las normas acordadas dentro de cada País buscan generar igualdad entre los ciudadanos y salvaguardar la vida de los mismos, es por esto que en la investigación se encontraron reglamentos, certificaciones, permisos y otros documentos de alta exigencia que buscan mantener la salubridad de los productos y las buenas prácticas en la comercialización de los mismos.
2. En la evaluación técnica realizada al producto penca de sábila se encontraron los siguientes detalles: el precio mínimo de venta en España debe ser de \$330.000,00 pesos por caja de 25 kilos, esto es, a precio del Euro en \$4000,00 pesos, aproximadamente unos 3.3 Euros; las cantidades mínimas de venta para reducir costos de transporte y envío son lotes de 2.4 toneladas, de lo contrario los costos de venta sobrepasarán el 88% sobre la venta; el tiempo de transporte por mar hasta la ciudad de Madrid es de 8 días calendario, esto reduce la calidad del producto en el momento de la entrega.
3. España es un país con vocación agrícola en gran parte de su territorio, las políticas tomadas por las empresas procesadoras de la penca de sábila ha sido impulsar el cultivo de este producto por los campesinos, para ello han hecho acuerdos de compra y acompañamientos en la siembra y mantenimiento de las plantas. Aunado ello, España se ha propuesto llegar a ser el principal proveedor de este producto a toda Europa.
4. El proyecto se desarrolló a satisfacción de los investigadores, aunque el resultado es la **no viabilidad de exportar penca de sábila a España**, sí se logró desarrollar cada uno de los procedimientos para la generación del proyecto de exportación de (como lo dice la partida arancelaria) producto vivo del reino vegetal.

16 BIBLIOGRAFÍA

20 minutos . (27 de Marzo de 2016). *www.20minutos.es*. Obtenido de <https://www.20minutos.es/noticia/2706551/0/provincia-produce-casi-ocho-millones-kilos-aloe-vera-con-centenar-hect-reas/>

Almanza. (18 de Mayo de 2020). *Wordpress.com*. Obtenido de <https://almanza88.wordpress.com/2010/05/11/4-1-clasificacion-arancelaria-del-producto/>

Asociación Nacional de Empresarios del Aloe. (28 de Diciembre de 2015). *efeagro.com*. Obtenido de <https://www.efeagro.com/noticia/el-potencial-del-aloe-vera-espanol/>

Bernal. (2010). Los elementos de la investigación. En C. H.

Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación: Administración, economía, humanidades, y ciencias sociales*. Bogotá : Pearson (Tercera ed).

Caballero A, L. M., & Osorio G, S. (2018). *DISEÑO DE UN PLAN EXPORTADOR PARA LA PENCA DE SÁBILA*. Pereira.

Caballero A, L. M., & Osorio G, S. (2018). *DISEÑO DE UN PLAN EXPORTADOR PARA LA PENCA DE SÁBILA*,. Pereira: Universidad Libre.

Calle, N. (24 de 09 de 2018). *www.eleconomista.com*. Obtenido de <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/agro/noticias/9405777/09/18/Espana-paraíso-para-el-mejor-aloe-vera.html>

Diario La Verdad. (26 de Noviembre de 2019). *www.laverdad.es*. Obtenido de <https://www.laverdad.es/agro/buscan-interesados-producir-20191126005028-ntvo.html?ref=https:%2F%2Fwww.google.com%2F>

EL TIEMPO. (17 de Mayo de 2017). *www.eltiempo.com*. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/economia/el-aloe-vera-un-mercado-en-crecimiento-88824>

European Commission. (Abril de 2020). *ec.europa.eu*. Obtenido de https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming/organic-farming/organics-glance_en

Future Market Insights. (Mayo de 2020). *Sicion PR Newswirw*. Obtenido de [prnewswire.com: https://www.prnewswire.com/news-releases/aloe-vera-gel-market-is-projected-to-increase-at-a-cagr-of-7-8-by-value-during-the-forecast-period-2018-2027-848157842.html](https://www.prnewswire.com/news-releases/aloe-vera-gel-market-is-projected-to-increase-at-a-cagr-of-7-8-by-value-during-the-forecast-period-2018-2027-848157842.html)

Grabriel, L. (10 de Abril de 2020). *Aula de Economía.com*. Obtenido de <https://www.auladeeconomia.com/articulos2b.htm>

Gremio Colombiano Sabilero. (2007). *CADENA PRODUCTIVA SABILERA*. Santa Marta, Colombia: colombiaaloe.org.

ICEX España Exportación e Inversiones. (20 de Mayo de 2020). *www.icex.es*. Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/que-es-icex/index.html>

Instituto Colombiano Agropecuario . (2016). *Resolución 440: se establecieron los requisitos para exportar frutas y vegetales frescos desde Colombia*. . Bogotá: Diario Oficial.

Instituto Colombiano Agropecuario. (Mayo de 2020). *ica.gov.co*. Obtenido de <https://www.ica.gov.co/importacion-y-exportacion/exportacion-agricola>

Instituto Colombiano Agropecuario ICA. (2016). *Resolucion 0448: se establecieron los requisitos para exportar frutas y vegetales frescos desde Colombia*. . Bogotá : Diario Oficial.

International Aloe Science Council. (10 de Mayo de 2019). *ALOE SCIENTIFIC PRIMER*. Silver Spring, EE. UU.

Lanza Aloe. (Mayo de 2020). *www.lanzaloe.com*. Obtenido de <https://www.lanzaloe.com/es/origen-aloe-vera/>

Medina, R. F. (2016). *Estructura de costos para la producción de sábila en*. Bogotá: Universidad de la Salle.

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (10 de Junio de 2018). *CADENA DE SÁBILA / ALOE VERA*. Obtenido de [sioc.minagricultura.gov.co/: https://sioc.minagricultura.gov.co/Sabila/Documentos/2018-06-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf](https://sioc.minagricultura.gov.co/Sabila/Documentos/2018-06-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf)

Occities. (10 de Abril de 2020). *www.oocities.org*. Obtenido de <https://www.oocities.org/pjabad/smith1.htm>

Patiño D, M. J. (2016). *Identificación del nivel de industrialización del aloe*. Bogotá: Universidad de la Salle.

Republica de Colombia. (2012). *Ley 019: Por el cual se dictan normas para suprimir o reformar regulaciones, procedimientos y trámites innecesarios existentes en la Administración Pública*. Bogota: Diario Oficial.

Republica de Colombia. (2019). *Decreto 1165: Por el cual se dictan disposiciones relativas al Régimen de Aduanas en desarrollo de la Ley 1609 de 2013*. Bogotá: Diario Oficial.

THE INTERNATIONAL ALOE SCIENCE COUNCIL. (Noviembre de 2019). Obtenido de Aloe Scientific Primer: https://www.iasc.org/Portals/19/Documents/Scientific/IASC_Aloe_vera_A_Scientific_Primer.pdf?ver=2016-04-06-135903-093

Wild, J., K, S., & Robert, H. (2007). *ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS*. Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.