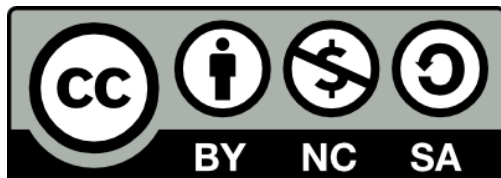


PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
EXPORTADORA DE SÁBILA CON LA PARTICIPACIÓN DE LOS GRUPOS ÉTNICOS
DEL DEPARTAMENTO DEL META HACIA EL MERCADO MEXICANO



WILMER GERMAN LÓPEZ RIAPIRA

PAULA JULIETH ROJAS DIAZ



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
VILLAVICENCIO

2019

PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
EXPORTADORA DE SÁBILA CON LA PARTICIPACIÓN DE LOS GRUPOS ÉTNICOS
DEL DEPARTAMENTO DEL META HACIA EL MERCADO MEXICANO

WILMER GERMAN LÓPEZ RIAPIRA
PAULA JULIETH ROJAS DIAZ

Trabajo de grado presentado para optar al título de Administrador de Empresas
Agropecuarias

Director proyecto
GISELA PATRICIA SARMIENTO SUAREZ
Magister

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
VILLAVICENCIO
2019

Autoridades académicas

P. JOSÉ GABRIEL MESA ANGULO, O. P.

Rector General

P. EDUARDO GONZÁLEZ GIL, O. P.

Vicerrector Académico General

P. JOSÉ ANTONIO BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. RODRIGO GARCÍA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Mg. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Mg. MIGUEL ANDRÉS RIVEROS ROMERO

Decano de la Facultad de Administración de Empresas Agropecuarias

Nota De Aceptación

MIGUEL ANDRÉS RIVEROS ROMERO

Decano de Facultad

GI SELA PATRICIA SARMIENTO SUÁREZ

Director Trabajo de Grado

MARIO FERNANDO PRIETO DELGADILLO

jurado

Villavicencio, octubre de 2019

Tabla de contenido

	Pág.
Resumen.....	10
1. Planteamiento del problema.....	11
1.1 Pregunta problema	12
2. Objetivos	13
2.1 Objetivo general.....	13
2.2 Objetivos específicos	13
3. Justificación	14
4. Marco referencial	15
4.1 Marco teórico	15
4.1.1. Generalidades de la creación de empresas.....	15
4.1.2 Pasos para la formalización de la empresa	16
4.1.3 Sábila - Aloe Vera: Caracterización, Derivados y Usos.	24
4.1.4 Matriz de Ansoff.....	25
5. Metodología	26
5.1 Tipo de estudio.....	26
5.2 Población.....	26
5.3 Fuentes de recolección de información.....	26
5.3.1 Fuentes primarias.	26
5.3.2 Fuentes secundarias.	26
5.5 Técnicas de recolección de información.....	26
6. Hallazgos.....	28
6.1 Presentar la estructura de constitución y formalización de la empresa productora y exportadora de sábila hacia el mercado mexicano.....	28
6.2 Elaborar un estudio de mercado, técnico, financiero y económico para la creación de una empresa productora y exportadora de sábila	37
6.2.1 Estudio de mercado.....	37
6.2.2 Estudio técnico.....	45
6.2.3 Estudio financiero y económico	47

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

6.3 Presentar un diagnóstico del mercado de la sábila en México, según procesos de certificación de productos y agregados de la sábila para el proceso de exportación.	52
6.3.1 Certificaciones de calidad.....	56
6.4 Análisis FODA	58
Conclusiones	64
Bibliografía	66
Anexos	68

Lista de tablas

Pág.

Tabla 1. Área, producción y rendimiento nacional.....	12
Tabla 2. Matriz Igor Ansoff.	39
Tabla 3. Indicadores de crecimiento economía de México.....	41
Tabla 4. Análisis de fortalezas y debilidades.....	42
Tabla 5. Costos de adecuación terreno.	47
Tabla 6. Costos proceso de siembra.....	47
Tabla 7. Maquinaria.	48
Tabla 8. Otros costos.....	48
Tabla 9. Costos de producción año 1.	49
Tabla 10. Producción por años.....	49
Tabla 11. Costos de presupuesto 1 y 2.....	49
Tabla 12. Costos de funcionamiento.....	50
Tabla 13. Flujo neto de efectivo.	50
Tabla 14. Periodo de recuperación inversión.....	51
Tabla 15. Indicadores financieros	52
Tabla 16. Matriz FODA	58
Tabla 17. Listado de empresas del sector alimentos.....	61
Tabla 18. Listado de empresas del sector farmacéutico	62
Tabla 19. Listado de empresas del sector cosmético	62

Lista de figuras

	Pág.
<i>Figura 1.</i> Pantallazo de consulta de razón social (homonimia).....	18
<i>Figura 2.</i> Consulta de código CIIU – cultivo de sábila	20
<i>Figura 3.</i> Cadena de valor	43
<i>Figura 4.</i> Área de zona de cultivos.....	45
<i>Figura 5.</i> Diagrama de operaciones proceso de producción de sábila	45
<i>Figura 6.</i> Proceso de comercialización.	46
<i>Figura 7.</i> Área de empaque.	46
<i>Figura 8.</i> Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a México.	54
<i>Figura 9.</i> Sello de calidad International Aloe Science Council	56
<i>Figura 10.</i> Certificación ACTIVAlloe	57
<i>Figura 11.</i> Sello de Calidad ECOCERT	57

Lista de anexos

	Pág.
Anexo A. Cronograma de actividades	68
Anexo B. Presupuesto	69
Anexo C. Formulario único empresarial y social (RUES)	70
Anexo D. Carta solicitud inscripción de libros	72

Resumen

La investigación surge como elemento generador ante las necesidades de inclusión de grupos étnicos en la construcción de ideas de negocio que promuevan el desarrollo del sector agrícola en la región. Para lo cual se diseñó una propuesta para la creación de una empresa productora y exportadora de sábila con la participación de los grupos étnicos del departamento del Meta hacia el mercado de México; para lo cual se desarrollaron los objetivos específicos de la estructura de constitución y formalización de la empresa la cual se fundamentó en la figura jurídica de la Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S., destacando la oportunidad de obtener beneficios por la inclusión del grupo étnico, ante el Estado frente al otorgamiento de créditos de apoyo y fomento al agro, la integración de acciones de emprendimiento y oportunidad laboral para la comunidad étnica. Por otro lado, el desarrollo del estudio de mercado, centrado en las necesidades de la demanda de sábila en México, encontrando que, para el sector farmacéutico, de alimentos y de cosméticos la materia prima tiene alto potencial de demanda; también se destaca que México es uno de los países con mejor posición de cultivos y exportación de productos a base de aloe vera, favoreciendo en gran medida de oportunidad de exportación para el plan de negocios actual. Al desarrollo el estudio económico se logra determinar que la puesta en marcha del plan de negocios es viable en función de las necesidades de logística, infraestructura, costos de nómina, en la construcción de los estados financieros se observa como la inversión inicial, requiere de un financiamiento para dar continuidad al proceso, situación que permitirá encontrar el punto de equilibrio y la recuperación de la inversión en un periodo de dos años, ocho meses y cuatro días; gracias a la proyección de una TIR del 34%. Finalmente, se realizó un diagnóstico del mercado de la sábila en México, describiendo la necesidad de los procesos de certificación para los cultivos de sábila, el almacenamiento, transporte, además de los ciclos de exportación necesarios para crear un vínculo comercial desde Colombia hacia México.

Palabras clave: Departamento del Meta, exportación, grupos étnicos, México, sábila, producción.

1. Planteamiento del problema

El potencial del sector agrícola en el departamento del Meta permitiendo la conformación de nuevas unidades de negocio, con el fin de incentivar en gran medida el desarrollo de las actividades económicas en la región. Así mismo, es importante mencionar que para las instituciones como Gobernación y Alcaldía es fundamental el apoyo al crecimiento económico de la región (Secretaría de Competitividad y Desarrollo, 2018)

En ese orden de ideas, El Tiempo (2017) señala que el cultivo de sábila en Colombia: Es un proyecto sustentable teniendo en cuenta que el mercado está en expansión, y los costos de su cultivo son mínimos: limpiar la maleza, fertilizar con abono orgánico y recolectar las hojas más grandes de a una o dos cada 15 días, para lograr que la planta ofrezca hojas cosechables mensualmente, durante todo el año. Se trata de una verdadera oportunidad para agricultores con ganas de emprender y de apostarle a un proyecto que puede hacer la diferencia en el campo en Colombia (El Tiempo, 2017, pág. 2)

De esta manera, las oportunidades de aprovechamiento en materia de emprendimiento, como incentivo al renglón económico del agro y finalmente a la valoración de una contribución a la cadena de abastecimiento de la sábila que a nivel mundial como es el caso de México posee una demanda alta de esta materia prima.

Según el Ministerio de Agricultura (2018) en un análisis de indicadores e instrumentos sobre la cadena de la sábila - Aloe Vera, el comportamiento en la producción por área. En el año 2015 se cultivaron 1.025 hectáreas frente a 1815 en el año 2018.

En la tabla 1, se puede observar el crecimiento en la producción de la penca de sábila por tonelada, en el año 2015 fue de 40.285 toneladas y para el año 2018 alcanzó 109.900 toneladas. Por otro lado, los departamentos de Valle del Cauca, Risaralda, Cundinamarca, Tolima y Caldas representan el 72% del total de área sembrada de sábila en el país. Destaca que actualmente existen

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

pequeños cultivos en los Departamentos de Santander, Huila, Quindío, Meta y Boyacá con una participación del 28% (Ministerio de Agricultura, 2018, pág. 5)

Tabla 1. Área, producción y rendimiento nacional

Variable	2015	2016	2017	2018
Área (ha)	1.025	1.515	1.766	1.815
Producción (Ton) penca de sábila	40.285	64.070	107.719	109.900
Rendimiento (Ton/ha)	39	42	58	61

Nota. producción y rendimiento de penca de sábila. EVAS – FEDESABILA. Ministerio de Agricultura. 2018.

Las necesidades para ampliar la participación en el mercado de la sábila permitirán considerar la inclusión de los grupos étnicos ubicados en el departamento del Meta, con el fin de aprovechar los terrenos cultivables que poseen estas comunidades, además de establecer alternativas para generar mayor inclusión en el renglón económico del agro.

Al analizar la demanda de productos a base de sábila, en los que la participación de la industria farmacéutica, alimenticia y cosmetológica, demandando subproductos como el gel puro, concentrado, polvo seco y el acíbar en presentaciones de resina, pasta y polvo. Entre los países con mayor demanda de productos de Aloe Vera a nivel mundial son España, Alemania, Francia, Reino Unido, Andorra, Dinamarca, Noruega, Países Bajos, Japón, Nueva Caledonia y principalmente Estados Unidos, con 29 empresas en el mercado.

La información anterior, permitirá conocer el nivel de participación del cultivo de sábila como oportunidad de negocio para la comercialización y exportación hacia México.

1.1 Pregunta problema

¿Qué beneficios trae para los grupos étnicos del departamento del Meta, la creación de una empresa productora y exportadora de sábila hacia el mercado de México?

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Diseñar una propuesta para la creación de una empresa productora y exportadora de sábila con la participación de los grupos étnicos del departamento del Meta hacia el mercado de México.

2.2 Objetivos específicos

Presentar la estructura de constitución y formalización de la empresa productora y exportadora de sábila hacia el mercado de México.

Elaborar un estudio de mercado, técnico, financiero y económico para la creación de una empresa productora y exportadora de sábila.

Presentar un diagnóstico del mercado de la sábila en México, según procesos de certificación de productos y agregados de la sábila para el proceso de exportación.

3. Justificación

La economía enfocada en el desarrollo del sector rural en Colombia ha tomado más fuerza gracias básicamente a que el Estado ha notado la importancia de fortalecer el sector rural para generar un mayor nivel de crecimiento económico, tomando como ejemplo lo exhibido por los países desarrollados. El gobierno con el Programa de Desarrollo Rural con Equidad DRE promueve la competitividad y productividad del sector agropecuario, posee líneas de apoyo especial de crédito, el incentivo de capitalización rural, que promueve la inversión rural; así mismo incentivos de asistencia técnica, la adecuación de tierras para ejecución de proyectos asociativos. (Ministerio de Agricultura, 2018)

Los grupos étnicos han logrado conformar asociaciones de trabajo, sin embargo, aún poseen áreas productivas que actualmente están siendo desaprovechadas y que requieren del apoyo del Estado para desarrollar proyectos agropecuarios. Tomando como base lo anterior, se propone presentar una propuesta para la conformación de una empresa dedicada a la producción y exportación de sábila que permita a los grupos étnicos desarrollar una actividad económica en el resguardo, con el fin de mejorar las condiciones de vida de cada miembro.

El desarrollo del trabajo se considera pertinente en primer lugar porque permitirá a la Universidad Santo Tomás aportar a las relaciones de investigación y trabajo con las comunidades étnicas de la región fortaleciendo así su función sustantiva de Responsabilidad Social Universitaria, mediante el apoyo a la constitución de una unidad de negocio dinámica, con proyección internacional; así mismo, los grupos étnicos interesados en el proyecto podrán generar un uso que optimice el aprovechamiento del potencial que poseen; finalmente, se espera con el mismo apoyar al incentivo del agro en la región enfocado en un desarrollo económico sustentable.

4. Marco referencial

4.1 Marco teórico

4.1.1. Generalidades de la creación de empresas.

Para el nuevo comerciante es fundamental conocer de manera general los principales conceptos y definiciones utilizados en el contexto organizacional, antes de iniciar el proceso de creación y consolidación de unidades productivas (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019).

Las sociedades pueden constituirse mediante escritura pública o documento privado y forman una persona jurídica independiente de sus asociados. Las sociedades que se constituyan se deben matricular en la Cámara de Comercio con jurisdicción en el lugar acordado como domicilio social y el acto de creación se deberá inscribir en el Registro Mercantil correspondiente (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019).

Actualmente, en Colombia se constituyen las sociedades mediante Escritura Pública las Sociedades Anónimas, Limitadas, Colectivas, en Comandita Simple y las sociedades en Comandita por Acciones. También es importante que las sociedades en las cuales se aporta un bien inmueble como parte del capital social. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019)

La matrícula mercantil es la inscripción que se hace de los comerciantes (persona natural o jurídica) en el registro mercantil, que administran las cámaras de comercio. Para efectos de la matrícula de la sociedad, se debe presentar la solicitud de matrícula en la cámara de comercio con jurisdicción en el lugar donde va a tener su domicilio principal.

Según la Cámara de Comercio en Colombia, tras la identificación de la idea de negocio el futuro empresario deberá conocer los pasos para la creación de una empresa. En este punto, a continuación, se realiza la presentación de una ruta que busca orientar en cuanto a la constitución de una empresa, para el caso especial que los grupos étnicos deseen emprender una unidad de negocio.

4.1.2 Pasos para la formalización de la empresa

4.1.2.1. Seleccionar el tipo de empresa que va a constituir.

Acercándose a los puntos de atención de Cámara de Comercio a nivel nacional, podrá recibir asesoría personalizada. Así mismo puede consultar el portal web de Cámara de Comercio de Bogotá <https://www.ccb.org.co> o cámara de comercio de Villavicencio <http://www.ccv.org.co/site/> en la cual podrá navegar por diversas rutas que le permitirán conocer la información necesaria (Cámara de Comercio, 2019)

A continuación, presentamos lo que debe saber para elegir el tipo de empresa que va a constituir:

a) Como persona natural

Es aquella que ejerce una actividad de comerciante de manera habitual y profesional a título personal. Asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la actividad comercial que ejerce. Documentos necesarios para registrarse como persona natural son:

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios disponibles en la sede de Cámara de Comercio.
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES) 2019
- Carátula única empresarial y anexos, según corresponda (Persona Natural).

b) Como Persona Jurídica.

Es una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones, y de ser representada judicial y extrajudicialmente. A continuación, se presenta la información sobre la clasificación de las empresas jurídicas actuales:

- Sociedad por Acciones Simplificada.

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

- Sociedad Limitada.
- Empresa Unipersonal.
- Sociedad Anónima.
- Sociedad Colectiva.
- Sociedad Comandita Simple.
- Sociedad Comandita por Acciones.
- Empresa Asociativa de trabajo.

Los documentos necesarios para registrarse como persona jurídica ante la Cámara de Comercio son:

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios disponibles en las sedes.
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES) 2019

Con este formulario, la Cámara de Comercio envía la información a la Secretaría de Hacienda Distrital, con el propósito de llevar a cabo la inscripción en el Registro de Información Tributaria (RIT), siempre y cuando las actividades que va a realizar se lleven a cabo en Bogotá y estén gravadas con el Impuesto de Industria y Comercio (ICA).

c) Como establecimiento de comercio.

Se entiende por Establecimiento de Comercio al conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Una misma persona natural o jurídica podrá tener varios establecimientos de comercio, estos podrán pertenecer a uno o varios propietarios y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales.

Los documentos necesarios para registrarse como establecimiento de comercio ante la Cámara de Comercio son:

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios disponibles en las sedes.
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES) 2019.

4.1.2.2 Realizar consultas previas.

Es importante realizar la consulta de los siguientes aspectos con el fin de agilizar los procesos a la hora de matricularse en Cámara y Comercio.

a) Consultar el nombre de la razón social: consiste en visitar la página de cámara de comercio:

http://linea.ccb.org.co/ccbConsultasRUE/Consultas/RUE/consulta_empresa.aspx o en su defecto directamente en la página web del RUES (Registro Único Empresarial y Social de Cámaras de Comercio) https://versionanterior.rues.org.co/RUES_Web/Consultas

ahí se podrá consultar la razón social que se desea crear, y de esta manera, evitar situaciones de homonimia.

Figura 1. Pantallazo de consulta de razón social (homonimia), Basado en información de la Cámara de Comercio. modificado por López y Rojas, 2019.

b) Consulta de Uso de Suelos: El concepto de uso del suelo es un dictamen escrito por medio del cual el curador urbano o la Secretaría de Planeación, informa al interesado sobre el uso o usos permitidos en un predio o edificación, teniendo en cuenta las normas urbanísticas adoptadas para

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

orientar y administrar el desarrollo físico espacial del territorio y la utilización del suelo, definida como el Plan de Ordenamiento Territorial (POT).

La Secretaría Distrital de Planeación orienta y lidera la formulación y seguimiento de las políticas y la planeación territorial, económica, social y ambiental del Distrito.

Inicialmente, se debe definir la o las actividades que va a desarrollar en su establecimiento de comercio, por ejemplo: comercio de bienes y/o servicios, restaurante, juegos de suerte y azar, papelería, bar, entre otras. En segundo lugar, debe consultar la destinación, que tiene permitido el suelo donde lo pretende ubicar. Se puede consultar el uso de suelo de tres (3) formas:

La primera opción, en las salas virtuales de la Cámara de Comercio, consultar en el SINUPOT: <http://sinupotp.sdp.gov.co/sinupot/index.jsf>

La segunda: es dirigirse a la curaduría más cercana, diligenciar y radicar el formato respectivo para la consulta de este.

La tercera opción, es dirigirse a la Secretaría Distrital de Planeación (SDP) o a las oficinas de Norma Urbana de los Cades, donde se diligencia y radica el formato respectivo para la consulta (Cámara de Comercio, 2019).

c) Consultar la Clasificación de Actividades Económicas CIIU Revisión 4 adaptada para Colombia.

Se puede realizar una consulta virtual en la página: <http://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/> allí se digita la información palabra clave sobre la actividad económica a realizar. Se presenta el pantallazo de la consulta en el cual se observa que el código correspondiente es el 0128 correspondiente a *Cultivo de especias y de plantas aromáticas y medicinales*.

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano



Figura 2. Consulta de código CIU – cultivo de sábila. Basado en Cámara de Comercio. Modificado López y Rojas, 2019.

4.1.2.3 Elaborar la escritura o documento de constitución.

Las sociedades pueden constituirse mediante escritura pública o documento privado y forman una persona jurídica independientes de sus asociados. Las sociedades que se constituyan se deben matricular en la Cámara de comercio con jurisdicción en el lugar acordado como domicilio social y el acto de creación se deberá inscribir en el Registro Mercantil correspondiente (Cámara de Comercio, 2019)

Se constituyen por Escritura Pública las Sociedades Anónimas, Limitadas, Colectivas, en Comandita Simple y las sociedades en Comandita por Acciones, que no se acojan y/o cumplan con alguno de los requisitos del Art. 22 la ley 1014 de 2006, o aquellas que aporten bien inmueble como capital para la constitución de la sociedad. (Cámara de Comercio, 2019)

Por otro lado, se pueden constituir mediante documento privado las sociedades de cualquier tipo, que se constituyan de acuerdo con lo establecido por el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006. Ahora bien, las Sociedades por Acciones Simplificadas, pueden constituirse por documento privado en virtud de la Ley 1258 de 2008, siempre y cuando no se aporte bien inmueble como capital para la constitución de la sociedad.

Para el proceso a desarrollar de la creación de una empresa productora y exportadora de sábila se propone la conformación de una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), para lo cual se presenta como Anexo C. el Documento Modelo de Constitución para SAS.

4.1.2.4 Tramitar el NIT ante la DIAN.

Es importante realizar el trámite ante la DIAN, para lo cual se debe solicitar la inscripción en el RUT de personas naturales y jurídicas, a través de la Cámara de Comercio, debe entregar la documentación indicada en la Resolución DIAN nro. 52 de 2016 .

Si la documentación se encuentra completa, por medio del web service la DIAN realizará la asignación del NIT definitivo y entregará para impresión en la Cámara de Comercio el formato 001 correspondiente al RUT que será impreso una única vez por el colaborador de la CCB. De esta manera se elimina el requisito de la apertura de una cuenta en una entidad financiera y la generación del formato 1648 con un NIT provisional.

Requisitos para personas naturales o jurídicas.

Formulario impreso del Registro Único Tributario (RUT), diligenciado a través del portal de la U.A.E. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) que contenga la anotación “PARA TRÁMITE EN CÁMARA”.

Presentar el original y una fotocopia del documento de identidad del solicitante (o representante legal en caso de personas jurídicas). Cuando el trámite se realice a través de apoderado, original y fotocopia del documento de identidad del apoderado y fotocopia del documento de identidad del poderdante; original del poder especial o copia simple del poder general, junto con la certificación de vigencia de este expedida por el notario, cuando el poder general tenga una vigencia mayor de seis (6) meses. (Cámara de Comercio, 2019).

4.1.2.5 Matricularse en el Registro Mercantil.

Se realiza con la visita a un punto de atención de Cámara de Comercio en la jurisdicción donde estará ubicada la empresa, allí se debe diligenciar el documento Formulario único empresarial y social (RUES) (Ver anexo D.)

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

También puede descargarlo para tramites en la ciudad de Bogotá en la pagina <https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Todo-sobre-renovaciones/Descargue-formularios>.

4.1.2.6 Pago de la matrícula.

Cancele el valor de los derechos por la matrícula mercantil de la sociedad, los cuales liquidará el cajero, con base en el activo que se declare en el formulario RUES de la sociedad. El registro o inscripción de la constitución de sociedad causa o genera derechos de inscripción. El no pago de los derechos de inscripción y/o del impuesto de registro correspondientes impiden el registro.

4.1.2.7 Registrar los libros.

De acuerdo con lo estipulado en el Código de Comercio y el Decreto 019 de 2012 los libros que deben inscribirse en las Cámaras de Comercio son:

Sociedades Comerciales: libros de registro de socios o accionistas y los de actas de asamblea y/o juntas de socios.

Entidades sin Ánimo de Lucro (ESALES): los libros de los miembros del máximo órgano social (órgano de dirección) y los de actas de dicho órgano.

Los libros sobre los cuales se tiene la obligación legal de registro se deben inscribir en la Cámara de Comercio en la cual se encuentra matriculada la sociedad, es decir, la de la jurisdicción correspondiente al municipio del lugar donde figure el domicilio principal de la sociedad o entidad sin ánimo de lucro. (Decreto 622 de 2000).

Puede solicitarse en cualquier tiempo, siempre que la sociedad o entidad se encuentre registrada o inscrita en la Cámara de Comercio. No obstante, lo anterior, recuerde que, si se trata de la inscripción de libros electrónicos, esta debe efectuarse anualmente.

Requisitos para el registro de libros físicos

Acompañar diligenciado y firmado el formato de REG-PRE-PPS-F-016 Carta Solicitud de Inscripción de Libros o una solicitud por escrito, que contenga la siguiente información: (Ver Anexo E.)

- Fecha de la solicitud.
- Nombre completo de la sociedad o entidad sin ánimo de lucro propietaria de los libros, identificación y número de matrícula o Inscripción (Esales).
- Nombre o destinación de los libros que solicita inscribir (ejm. socios, accionistas, actas asamblea, actas junta de socios, asociados, actas consejo directivo).
- Cantidad de hojas útiles de cada libro, la numeración consecutiva y el rango de numeración, si la sociedad o ESAL lleva un consecutivo de libros anteriores.
- La Codificación de los libros, si estos se van a llevar en formas continuas o en hojas removibles (indicar un código o distintivo alfanumérico de máximo cinco (5) caracteres, que deben ir en todas las hojas del libro a registrar).
- Firma del representante legal de la sociedad o ESAL solicitante.

Requisitos para solicitar el registro de libros electrónicos

Las personas jurídicas que quieran llevar los libros de forma electrónica deben solicitarlo a la Cámara de Comercio correspondiente. Para el efecto, la Cámara efectuará la inscripción de los libros solicitados por el interesado y enviará el archivo electrónico a la dirección electrónica que la entidad haya reportado en el registro público. (Circular 002 de 2016 Núm. 2.1.9.2.1. y siguientes SIC).

Para la inscripción de los libros de comercio en medios electrónicos, las sociedades deberán contar con un mecanismo de firma digital, que permita validar la autenticidad y veracidad de quien firma los libros. En el evento que, a la fecha de la solicitud de inscripción de libros por medios electrónicos, el libro físico que lo antecede posea hojas que no hubiesen sido empleadas deberán ser anuladas de acuerdo con las normas que rigen la materia.

Inscripción de libros electrónicos

Ingresa al servicio de Inscripción de libros de comercio, el cual se encuentra en nuestra página web <http://linea.ccb.org.co> en la sección Trámites y consultas, “Inscripción libros electrónicos” y radique la solicitud diligenciando los campos requeridos en el servicio.

Su solicitud será estudiada y el resultado le será informado al correo electrónico registrado en el servicio.

Si procede la inscripción, debe ingresar nuevamente al aplicativo y realizar el pago de los derechos de inscripción.

4.1.3 Sábila - Aloe Vera: Caracterización, Derivados y Usos.

El aloe vera es originario de África, específicamente de la península de Arabia. Su nombre genérico proviene del término árabe *alloeh* que significa sustancia brillante y amarga, se le denomina también sábila. Ésta y otras variantes existentes se deben a la deformación del vocablo árabe *cabila* que significa planta espinosa (Vega , Díaz, & Ampuero, 2005)

Es una planta perteneciente a la familia de las liliáceas, habita en zonas desérticas o semidesérticas aunque su medio preferido es el clima templado con escasas precipitaciones (Pinargote, 2009). Esta planta es de tallo robusto que alcanza una altura de hasta un metro, los colores varían entre blanco, verde, rojo, naranja y amarillo; caracterizada por sus gruesas y grandes hojas que se extienden como rosetones (Figueredo & Morales, 2010). En las hojas se encuentra el contenido mucilaginoso que le da el valor comercial más importante al cultivo; ya que con este se elaboran dos de los principales productos con mayor potencial industrial:

Acíbar: Es el “residuo seco obtenido por evaporación y concentración al vacío del látex o savia contenido en las células situadas inmediatamente por debajo de la cutícula con efecto laxante” (Faría, 2002).

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

Gel de aloe: Se trata de una “sustancia clara y gelatinosa de color blanco-amarillento que procede de las células mucilaginosas del parénquima central de la hoja. Para la obtención del gel de áloe, las hojas frescas una vez recolectadas, se cortan en segmentos y se elimina la corteza que contiene los componentes fenólicos amarillos, lo cual deja libre la pulpa gelatinosa transparente que contiene el gel” (Faría, 2002).

4.1.4 Matriz de Ansoff

La matriz de Ansoff, también conocida como Matriz Producto / Mercado o Vector de Crecimiento, creada por Igor Ansoff en 1957, sirve para identificar oportunidades de crecimiento en las unidades de negocio de una organización. En otras palabras, expresa las posibles combinaciones producto/mercado (o unidades de negocio) en que la empresa puede basar su desarrollo futuro. Esta matriz describe las distintas opciones estratégicas, posicionando las mismas según el análisis de los componentes principales del problema estratégico o factores que lo definen (Ansoff, 1957).

5. Metodología

5.1 Tipo de estudio

Teniendo en cuenta la temática de estudio, el tipo de investigación es cualitativa y el tipo que más se ajusta corresponde a la investigación descriptiva (Hernández, Fernandez , & Baptista, 2014).

5.2 Población

La población corresponderá a la de los grupos étnicos del departamento del Meta, que deseen tomar como base la información presentada en la propuesta para la creación de una empresa productora y exportadora de sábila con la participación de los grupos étnicos del Departamento del Meta hacia el mercado mexicano.

5.3 Fuentes de recolección de información

5.3.1 Fuentes primarias.

Corresponderá a la información recolectada en Cámara de Comercio sobre los trámites a realizar para la formalización de la empresa.

5.3.2 Fuentes secundarias.

Se acudirá a las referencias consultadas por otros autores para indagar información sobre la parte técnica y administrativa de la producción de la sábila y finalmente la consulta sobre la balanza comercial entre Colombia y México para los procesos de exportación.

5.5 Técnicas de recolección de información

Consultar información en:

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

Visitar Cámara de comercio, para recolectar información y formularios para la formalización de una empresa.

Consultar información en Procolombia, sobre la normatividad de exportación hacia México, la ruta y catálogo de oferta, que permita presentar la viabilidad de la ruta de exportación.

6. Hallazgos

A continuación, se presentan los resultados obtenidos durante el proceso:

6.1 Presentar la estructura de constitución y formalización de la empresa productora y exportadora de sábila hacia el mercado mexicano.

Con la consulta en la Cámara de Comercio analizando las características de las diferentes formas jurídicas, se decide conformar la figura jurídica Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S., destacando los siguientes beneficios:

Para la conformación de esta no se requiere un mínimo de socios, puede constituirse por documento privado, el capital social se divide en acciones del mismo valor, así mismo la responsabilidad de los socios es limitada. En cuanto a la duración de la sociedad esta puede ser ilimitada, además no hay restricción de capital en cuanto al límite. Además, el objeto social podrá ser amplio y permitirá enunciarse de forma clara y precisa las actividades a desarrollar.

A continuación, se presenta un modelo de los estatutos para la sociedad por acciones simplificada.

(INDICAR EL NOMBRE DE LA EMPRESA QUE SE CONSTITUYE) S.A.S.

ACTO CONSTITUTIVO

En el municipio de _____, siendo las _____(a.m/p.m), del día _____ de _____ del año _____, se reunieron en *(Indicar la dirección del sitio de reunión)* las siguientes personas:

Nombre completo	Identificación			Domicilio (municipio)
	Tipo de identificación	Número	Lugar de expedición	

Nota: Incluya los nombres, documentos de identidad y domicilios de todos los accionistas constituyentes. Si hay personas jurídicas, indique el nombre de la persona jurídica y de su representante legal.

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

Quienes para todos los efectos se denominará(n) el(los) constituyente(s) y mediante el presente escrito manifiesto (amos) mi (nuestra) voluntad de constituir una Sociedad por Acciones Simplificada, que se regulará conforme lo establecido en la ley y en los siguientes estatutos:

Estatutos

Capítulo I

Nombre, Nacionalidad, , Domicilio, Duración y Objeto Social

ARTÍCULO 1.- Nombre.- La compañía que por este documento se constituye es una Sociedad por Acciones Simplificada, de naturaleza comercial, con nacionalidad colombiana, denominada *(Indicar el nombre de la empresa que se constituye)* S.A.S. y podrá utilizar la sigla *(Indique la sigla, tenga en cuenta que es opcional)*, regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: “Sociedad por Acciones Simplificada” o de las iniciales “S.A.S.”.

ARTÍCULO 2.- Domicilio.- El domicilio principal de la sociedad será el municipio de *(Indique el municipio o ciudad donde tiene el domicilio principal)*, departamento de *(indique el departamento)* y su dirección para notificaciones judiciales será la *(Indique la dirección donde va a funcionar la empresa)*. La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la Asamblea General de Accionistas.

ARTÍCULO 3.- Término de duración.- El término de duración será indefinido.*(puede establecer un término de duración definido)*

ARTÍCULO 4.- Objeto social.- La sociedad tendrá como objeto principal *(Describir las actividades que va a desarrollar)*. Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

Capítulo II

Capital, Acciones y Régimen de las Acciones

ARTÍCULO 5.- Capital Autorizado, EL capital autorizado de la sociedad es:

CAPITAL AUTORIZADO		
VALOR TOTAL	Nº ACCIONES	VALOR NOMINAL
<i>(Incluir valor)</i>	<i>(Incluir el número de acciones en que se divide el capital autorizado)</i>	<i>(Incluir el valor unitario de cada acción)</i>

ARTÍCULO 6.- Capital Suscrito.- El capital suscrito inicial de la sociedad es:

CAPITAL SUSCRITO		
VALOR TOTAL	Nº ACCIONES	VALOR NOMINAL
<i>(Incluir valor)</i>	<i>(Incluir el número de acciones en que se divide el capital suscrito)</i>	<i>(Incluir el valor unitario de cada acción)</i>

Los accionistas han suscrito el capital de la siguiente forma:

Accionista	No de acciones	Valor	%

ARTÍCULO 7.- Capital Pagado.- El capital pagado de la sociedad es:

CAPITAL PAGADO		
VALOR TOTAL	Nº ACCIONES	VALOR NOMINAL
<i>(Incluir valor)</i>	<i>(Incluir el número de acciones en que se divide el capital pagado)</i>	<i>(Incluir el valor unitario de cada acción)</i>

Nota: El valor nominal de las acciones debe ser igual para el capital autorizado, suscrito y pagado.

Parágrafo. Forma y Términos en que se pagará el capital.- El monto de capital suscrito se pagará, en dinero efectivo, dentro de (meses) *(Indique el término en que los accionistas pagarán el capital suscrito, el cual no podrá superar dos años (art. 9 Ley 1258 de 2008) siguientes a la fecha de la inscripción en el registro mercantil del presente documento.*

ARTÍCULO 8.- Derechos que confieren las acciones.- En el momento de la constitución de la sociedad, todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones ordinarias.

A cada acción le corresponden los siguientes derechos:

- El de deliberar y votar en la Asamblea de Accionistas de la Sociedad;
- El de percibir una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio;
- El de inspeccionar libremente los libros y papeles sociales, dentro de los cinco (5) días hábiles anteriores a la fecha en que deban aprobarse los balances de fin de ejercicio, en los eventos previstos en el artículo 20 de la ley 1258 de 2008;
- El de recibir, en caso de liquidación de la sociedad, una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los activos sociales, una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

Nota: Se pueden incluir más derechos o variar los sugeridos.

Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les serán transferidos a quien las adquiere, luego de efectuarse su cesión a cualquier título.

La propiedad de una acción implica la adhesión a los estatutos y a las decisiones colectivas de los accionistas.

ARTÍCULO 9.- Naturaleza de las acciones.- Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley.

ARTICULO 10.-Aumento del capital suscrito. El capital suscrito podrá ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de constitución podrán ser emitidas mediante decisión del representante legal, quien aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean en el reglamento.

ARTICULO 11.- Derecho de Preferencia. Salvo decisión de la asamblea general de accionistas, aprobada mediante votación de uno o varios accionistas que representen cuando menos el setenta por ciento de las acciones presentes en la respectiva reunión, el reglamento de colocación preverá que las acciones se coloquen con sujeción al derecho de preferencia, de manera que cada accionista pueda suscribir un número de acciones proporcional a las que tenga en la fecha del aviso de oferta. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de la emisión de cualquier otra clase títulos, incluidos los bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

Parágrafo 1.- El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará también en hipótesis de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus

modalidades. Así mismo, existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

Parágrafo 2.- No existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

ARTICULO 12.- Clases y Serie de Acciones.- Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieren, siempre que fueren compatibles con las normas legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

Parágrafo.- Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que represente por lo menos el 75% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin de que puedan suscribirlas en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

ARTICULO 13.- Voto Múltiple.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por el 100% de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre quórum y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.

ARTÍCULO 14.- Acciones de Pago.- En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes.

Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.

ARTÍCULO 15- Transferencia de Acciones a una Fiducia Mercantil.- Los accionistas podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil, siempre que en el libro de registro de accionistas se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia.

ARTICULO 16.- Restricciones a la Negociación de Acciones.- Durante un término de cinco años, contado a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil de este documento, las acciones no podrán ser transferidas a terceros, salvo que medie autorización expresa, adoptada en la asamblea general por accionistas representantes del 100% de las acciones suscritas. Esta restricción quedará sin efecto en caso de realizarse una transformación, fusión, escisión o cualquier otra operación por virtud de la cual la sociedad se transforme o, de cualquier manera, migre hacia otra especie asociativa.

La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.

ARTICULO 17.- Cambio de Control- Respecto de todos aquellos accionistas que en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

Capítulo III

Dirección, Administración, Representación Y Revisoría Fiscal De La Sociedad

ARTÍCULO 18.- Órganos de la sociedad.- La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionistas y un representante legal denominado gerente. La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes.

Parágrafo.- La sociedad podrá nombrar un subgerente quien reemplazará al gerente en sus ausencias temporales y absolutas, con las mismas atribuciones y facultades de este. *(En caso de no querer crear el cargo de subgerente debe suprimir el parágrafo).*

ARTÍCULO 19.- Sociedad devenida unipersonal.- La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se le confieren a los diversos órganos sociales, incluidas las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo.

Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas o documento privado debidamente asentados en el libro correspondiente de la sociedad.

ARTÍCULO 20.- Asamblea general de accionistas.- La asamblea general de accionistas la integran el o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley.

Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley.

La asamblea será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por el o los accionistas que asistan.

Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad.

Los accionistas deliberarán con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.

La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el ARTÍCULO 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente. Son funciones de la asamblea general entre otras:

- a) Aprobar su propio reglamento.
- b) Ejercer la suprema dirección de la sociedad y velar por el cumplimiento de su objeto social, interpretar los estatutos, fijar la orientación y política generales de sus actividades.
- c) Reformar los estatutos.
- d) Elegir y remover libremente y asignarle remuneración al gerente y al subgerente *(En caso de no querer crear el cargo de subgerente debe suprimir la palabra “subgerente”)* para períodos de un año por el sistema de mayoría simple.
- e) Estudiar, aprobar o improbar, con carácter definitivo, los estados financieros e informes de gestión presentados a su consideración por el representante legal.
- f) Decretar la disolución y liquidación de la sociedad.
- g) Elegir el liquidador o los liquidadores al hacerse la liquidación.
- h) Las demás que le correspondan por naturaleza, como máximo órgano de La sociedad y que no hayan sido asignadas por los estatutos a otro órgano.

Nota: Se pueden incluir más funciones o variar las sugeridas.

ARTÍCULO 21.- Convocatoria a la asamblea general de accionistas.- La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por el representante legal de la sociedad por medio escrito, electrónico, telefónico, o por el medio más expedito que considere quien efectúe las convocatorias dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles, tanto para las reuniones ordinarias como extraordinarias. Ha de tenerse en cuenta que para el computo de los días no debe tenerse en cuenta el día de la convocatoria ni el día de la reunión.

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

Nota: La cantidad de días hábiles o calendario de antelación de la convocatoria pueden variar.

Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.

ARTÍCULO 22.- Reuniones.- La Asamblea de accionistas se reunirá ordinariamente una vez al año, a más tardar último día del mes de marzo y extraordinariamente cuando sea convocada por ella misma o por el representante legal.

Las reuniones ordinarias tendrán como finalidad estudiar las cuentas, el balance general de fin de ejercicio, acordar todas las orientaciones y medidas necesarias para el cumplimiento del objeto social y determinar las directrices generales acordes con la situación económica y financiera de la sociedad.

Las reuniones extraordinarias se efectuarán cuando lo requieran las necesidades imprevistas o urgentes.

Parágrafo 1.- Reunión Por Derecho Propio: En el evento en que transcurridos los tres primeros meses del año, no se haya efectuado la convocatoria para las reuniones ordinarias, la Asamblea General, se reunirá por derecho propio y sin necesidad de convocatoria, el primer día hábil del mes de abril, a las 10:00 a.m., en las instalaciones donde funcione la administración de la sociedad. En todo caso, podrán deliberar y decidir con cualquier número plural de asociados.

Parágrafo 2.- Reunión de Segunda Convocatoria: Si se convoca la Asamblea General y ésta no se reúne por falta de quórum, se citará a una nueva reunión que sesionará y decidirá válidamente con cualquier número plural de accionistas. La nueva reunión no deberá efectuarse antes de los diez (10) días hábiles, ni después de los treinta (30) días hábiles, contados desde la fecha fijada para la primera reunión. En todo caso, podrán deliberar y decidir con cualquier número plural de accionistas.

Parágrafo 3.- Reuniones No Presenciales: La Asamblea General podrá realizar las reuniones ordinarias y extraordinarias, de manera no presencial, siempre que se encuentre participando la totalidad de los accionistas. Tales reuniones pueden desarrollarse con comunicaciones simultáneas y sucesivas, es decir un medio que los reúna a todos a la vez, como el correo electrónico, la tele-conferencia, etc., o mediante comunicaciones escritas dirigidas al Representante Legal en las cuales se manifieste la intención del voto sobre un aspecto concreto, siempre que no pase más de un mes, desde el recibo de la primera comunicación y la última.

Parágrafo 4.- Reuniones universales: La Asamblea General se reunirá válidamente cualquier día y en cualquier lugar sin previa convocación, cuando se hallare representada la totalidad de los accionistas.

ARTÍCULO 23.- Régimen de quórum y mayorías decisorias: La asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto.

Las determinaciones se adoptarán mediante el voto favorable de un número singular o plural de accionistas que represente cuando menos la mitad más una de las acciones presentes, salvo que en los estatutos o en la ley se prevea una mayoría decisoria superior para algunas decisiones, tales como:

- a) La realización de procesos de transformación, fusión o escisión debe ser aprobada por unanimidad por la totalidad de acciones suscritas.
- b) La modificación de la cláusula compromisoria debe ser aprobada por unanimidad por la totalidad de acciones suscritas.

ARTÍCULO 24.- Actas.- Las decisiones de la Asamblea General de Accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado.

En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los accionistas presentes

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

o de sus representantes o apoderados con indicaciones de las acciones suscritas que poseen o representan, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas.

Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

ARTÍCULO 25.- Representación Legal - Gerente.- La representación legal de la Sociedad por Acciones Simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, accionista o no, quien *no* tendrá un suplente (*si se va a crear el cargo de subgerente se debe suprimir este no*), designado por la asamblea general de accionistas para un término de un año.

En caso de que la asamblea no realice un nuevo nombramiento, el representante legal continuará en el ejercicio de su cargo hasta tanto no se efectúe una nueva designación.

Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica.

La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso.

La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo.

En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta.

Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad, deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas

ARTÍCULO 26.- Facultades del representante legal - Gerente.- La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el representante legal, quien no tendrá restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

El representante legal se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal.

Le está prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por sí o por interpuesta persona, obtener bajo cualquier forma o modalidad jurídica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro tipo de garantía de sus obligaciones personales.

Nota: Se pueden incluir más facultades o variar las sugeridas.

Parágrafo.- El subgerente tendrá las mismas funciones y facultades del representante legal, en caso de ausencia temporal o definitiva de éste.

Nota: En caso de no querer crear el cargo de subgerente debe suprimir el parágrafo anterior.

ARTÍCULO 27.- Revisoría Fiscal. La sociedad no tendrá Revisor Fiscal mientras no esté obligada por la Ley. De llegar a encontrarse en los supuestos legales que hacen obligatoria la provisión de dicho cargo, se procederá a la designación por parte de la asamblea general de accionistas, y su nombramiento se efectuará con posterioridad a la constitución de la sociedad.

Capítulo IV

Estados Financieros, Reservas Y Distribución De Utilidades

ARTÍCULO 28.- Estados Financieros Y Derecho De Inspección. La sociedad tendrá ejercicios anuales y al fin de cada ejercicio social, el 31 de diciembre, la Sociedad deberá cortar sus cuentas y preparar y difundir estados financieros de propósito general de conformidad con las prescripciones legales y las normas de contabilidad establecidas, los cuales se someterán a la consideración de la Asamblea de Accionistas en su reunión ordinaria junto con los informes, proyectos y demás documentos exigidos por estos estatutos y la ley.

Tales estados, los libros y demás piezas justificativas de los informes del respectivo ejercicio, así como éstos, serán depositados en las oficinas de la sede principal de la administración, con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles al señalado para su aprobación.

ARTÍCULO 29. Reserva Legal. De las utilidades líquidas de cada ejercicio la sociedad destinará anualmente un diez por ciento (10%) para formar la reserva legal de la sociedad hasta completar por lo menos el cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito.

ARTÍCULO 30. Utilidades, Reservas Y Dividendos. Aprobados los estados financieros de fin de ejercicio, la Asamblea de Accionistas procederá a distribuir las utilidades, disponiendo lo pertinente a reservas y dividendos. La repartición de dividendos se hará en proporción a la parte pagada del valor nominal de las acciones. El pago del dividendo se hará en efectivo, en las épocas que defina la Asamblea de Accionistas al decretarlo sin exceder de un año para el pago total; si así lo deciden los accionistas en Asamblea, podrá pagarse el dividendo en forma de acciones liberadas de la misma sociedad. En este último caso, no serán aplicables los artículos 155 y 455 del Código de Comercio.

Capítulo V

Disolución y Liquidación

ARTÍCULO 31.- Disolución.- La sociedad se disolverá:

- 1° Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;
- 2° Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;
- 3° Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;
- 4° Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;
- 5° Por orden de autoridad competente, y
- 6° Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

ARTÍCULO 32.- Enervamiento de las causales de disolución.- Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6° del artículo anterior.

ARTÍCULO 33.- Reactivación.- La asamblea general de accionistas o el accionista único podrá, en cualquier momento posterior a la iniciación de la liquidación, acordar la reactivación de la sociedad siempre que el pasivo externo no supere el 70% de los activos sociales y que no se haya iniciado la distribución de los remanentes a los accionistas.

Para la reactivación, el liquidador de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas un proyecto que contendrá los motivos que dan lugar a la misma y los hechos que acreditan las condiciones previstas en el inciso anterior.

Igualmente deberán prepararse estados financieros extraordinarios, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes, con fecha de corte no mayor a treinta días contados hacia atrás de la fecha de la convocatoria a la reunión del máximo órgano social.

La decisión de reactivación debe ser aprobada por el 100% de las acciones suscritas.

ARTÍCULO 34.- Liquidación.- La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades señalado en los artículos 225 y siguientes del Código de

Comercio. Hará la liquidación la persona o personas designadas por la Asamblea de Accionistas. Si no se nombrara liquidador, tendrá carácter de tal del Representante Legal

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

Capítulo VI

Disposiciones Varias

ARTÍCULO 35.- Cláusula Compromisoria.- Toda diferencia que surja entre un accionista con el órgano de dirección y/o el representante legal, y entre éste y la sociedad, que no pueda resolverse directamente por las partes y que sea susceptible de transigir será resuelta en primera instancia, a través de la conciliación extrajudicial en derecho, que se solicitará ante el Centro Integral de Solución de Conflictos de la Cámara de Comercio de La Guajira. En caso que la audiencia se declare fallida o no exista ánimo conciliatorio, se solicitará ante el mismo Centro que se integre un Tribunal de Arbitramento, al cual se someterá la diferencia existente entre las partes, decidirá en derecho y el laudo hará tránsito a cosa juzgada, salvo que la ley disponga otra cosa; se regirá conforme al reglamento establecido en el Centro Integral de Solución de Conflictos de la Cámara de Comercio de La Guajira y a lo dispuesto en la ley; será integrado por un número impar de árbitros, bien sea uno o tres, el que se requiera en el caso concreto conforme a la cuantía estimada en el conflicto.

ARTÍCULO 36.- Remisión normativa.- De conformidad con lo dispuesto en los artículos 4 del Código de Comercio y 45 de la ley 1258 de 2008, en lo no previsto en estos estatutos la sociedad se regirá por lo dispuesto en la ley 1258 de 2008; en su defecto, por lo dispuesto en las normas legales aplicables a las sociedades anónimas; y en defecto de éstas, en cuanto no resulten contradictorias, por las disposiciones generales previstas en el Título I del libro Segundo del Código de Comercio.

Capítulo VII

Determinaciones relativas a la constitución de la sociedad

ARTÍCULO 26.- Nombramientos.- Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado por unanimidad en este acto constitutivo, a *(Incluir el nombre del gerente)*, identificado con el documento de identidad No. (_____), como gerente de *(Indicar el nombre de la empresa que se constituye)* S.A.S., por el término de 1 año.

Como subgerente han designado por unanimidad a *(Incluir el nombre del subgerente)*, identificado con el documento de identidad No. (_____), por el término de 1 año.

Nota: En caso de no querer crear el cargo de subgerente debe suprimir el párrafo anterior.

(Incluir el nombre del gerente y del subgerente) participa (n) en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual ha sido designado, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de *(Indicar el nombre de la empresa que se constituye)* S.A.S..

Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, la empresa formará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2º de la Ley 1258 de 2008.

En constancia firman los socios accionistas constituyentes:

_____	_____
C.C.	C.C.
_____	_____
C.C.	C.C.

6.2 Elaborar un estudio de mercado, técnico, financiero y económico para la creación de una empresa productora y exportadora de sábila.

Con el fin de conocer la participación de mercado del cultivo, comercialización y procesos de exportación de la sábila, que permitan analizar la factibilidad de creación de la empresa en el Departamento del Meta y su perdurabilidad en el tiempo.

6.2.1 Estudio de mercado

Colombia, se inició en el cultivo de la sábila de manera industrial aproximadamente desde el año 1999, cuando empezó a gestionar alianzas para establecer la participación de empresas del sector privado y público con el fin de crear un mercado competitivo con altos niveles de demanda a nivel nacional e internacional (Fernandez , 2010)

Algunos estudios que se han realizado en Colombia sobre el cultivo de sábila entre ellos el de Albarracín (2013) que señala en su investigación que el cultivo de la sábila más conocido como Aloe vera, es un producto que en los últimos tiempos ha venido ganando espacio entre los agricultores, a pesar de que Colombia no es uno de los países que más cultiva, se ha venido implementando en las diferentes regiones por su gran adaptabilidad y múltiples usos, es bien sabido por todos que día tras día son más los productos hechos a base de Aloe vera, o que tienen contenido del mismo, haciendo que los productos mejoren altamente la calidad (Albarracin, 2013)

En Colombia el cultivo de sábila se convierte en una oportunidad de ampliar el nivel de participación en el agro, una de las limitaciones para el posicionamiento de este cultivo obedece las necesidades de la cadena productiva que hasta el momento es desarrollada por pequeños productores, grupos de mujeres y productores independientes que han tomado la producción de la sábila como una opción económica, de esta manera, (Fernandez , 2010) expresa que existen limitaciones en la cadena de producción debido a la falta de un análisis y diseño de políticas para el sector, de ahí, que el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural dentro del Sistema de Información de Gestión y Desempeño de Organizaciones de Cadenas - SIOC (2014) considera que

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

Colombia en su calidad de trópico tiene un excelente potencial para producir no solo grandes volúmenes y de excelente calidad.

Se han venido desarrollando diferentes programas para ofertar los productos derivados de la sábila, tales como la pasta de aloe, gel fresco, acíbar entre otros, que contribuyan beneficios laborales, económicos, tecnológicos y comerciales, de las diferentes regiones en donde se ha venido impulsando la implementación del cultivo a fin de que trascienda a nivel nacional. (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2018)

En la posición de diferentes instituciones de orden gubernamental el desarrollo del sector de la sábila, en el cual la producción ha venido ampliando territorios, actualmente desde la posición del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en los departamentos de Antioquia, Santander, Magdalena, Atlántico, Cundinamarca y Valle del Cauca, los que en promedio producen entre 15 y 30 toneladas, durante el año, se alcanzarían niveles de 45 y 90 toneladas aproximadamente.

Matriz Igor Ansoff

A continuación, se presenta la matriz Ansoff en la que se evaluara el nivel de ubicación del producto frente al mercado.

Tabla 2. Matriz Igor Ansoff.

	Productos	
	Estrategias de penetración en el mercado	Estrategias de desarrollo de producto
	Mercados	
	Divulgar la marca de la empresa en medios masivos para dar a conocer los productos que comercializa. Lograr la receptividad del mercado objetivo (proveedores sector farmacéutico, de la cosmetología y alimentos).	Realizar la promoción de los productos en función de sus características y necesidades del mercado. Aprovechar la demanda de productos a base de aloe vera para incursionar en nuevos mercados.
	Estrategias de desarrollo de mercados: desarrollar la oferta de productos a otros proveedores con el fin de focalizar la demanda del producto y marca. Establecer canales de promoción y publicidad que favorezcan la participación de nuevos proveedores y mercados.	Intensivas La estrategia estará enfocada en la apertura del mercado, mediante la oferta de sus productos pero enfocado en cada uno de los sectores que requieren de este tipo de productos. Diseñar estrategias para el sector farmacéutico, cosmetología y el sector alimentos.

Nota. Se presentan las estrategias de penetración de mercado seleccionadas para la empresa.

Modificado López y Rojas, 2019.

Al realizar una preselección de los mercados potenciales se opta por realizar la exportación de sábila hacia el mercado mexicano básicamente porque a través de la consulta en Procolombia donde se tomaron para el análisis variables como el tratado de libre comercio entre el país y Colombia; así mismo, la trayectoria comercial que existe entre las dos naciones y finalmente el análisis de ventajas competitivas ante la oferta de los productos colombianos.

A partir de ahí, se logra identificar que mediante Procolombia se obtienen ventajas competitivas en aquellos casos en los que la participación de los tratados comerciales para productos y específicamente materias primas de productos cosméticos y de aseo que entre sus ingredientes cuentan con aloe vera gracias a los beneficios que ofrece la materia prima.

De esta manera, la demanda de estos productos atrae en gran medida a la industria y a partir de ahí, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo orienta en gran medida el desarrollo del mercado objetivo.

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

Así mismo, Procolombia, (2015) presento un estudio en el cual Asia Pacífico y Europa Occidental son los mercados con mayor demanda actualmente, además en su mayoría estos demandan productos o materias primas con la característica de lo natural, asociado al beneficio de la salud, de ahí, que sectores como el cosmético y aseo son atractivos para la exportación de la sábila.

Para el año 2015 se inició la apertura entre Colombia y otros países con la exportación de productos a base de aloe vera, lo que conduce a la factibilidad de apertura de un mercado de exportación de la sábila. De igual manera, Procolombia (2016) presento la tendencia del sector cosméticos a base de materias de origen natural y plantas aromáticas que ayudan a proteger, el cabello, la piel, el cuidado de los dientes, y claro los perfumes y cosméticos.

Una características a destacar tiene que ver con la participación de las hierbas aromáticas como componente en los productos para el cuidado de la piel, Procolombia destaca que en materia de relaciones comerciales México posee una participación en el mercado del sector farmacéutico, además de la industria cosmética que alcanza altos estándares (Procolombia, 2017).

De esta manera, con la información obtenida los países con potencial para el consumo de Aloe vera, como materia prima para la industria cosmética y de aseo personal; sobre esta base se recurrió a evaluar el mercado mexicano así:

México se encuentra entre las 15 economías más grandes del mundo y es la segunda economía más grande América Latina. su principal socio comercial es Estados Unidos, país que representa el 80% de sus exportaciones (Santandertrade, 2017). Se destaca que la economía presento una desaceleración económica a partir del año 2017, por las medidas establecidas por el presidente Donald Trump; la participación del PIB se mantuvo en 2,1% comparado a 2,5% el año 2017. La demanda interna fue el principal impulsor del crecimiento mexicano, apoyado por la expansión de crédito y un aumento en las remesas de trabajadores expatriados, las proyecciones para el 2018 perfilan un débil crecimiento (Santandertrade, 2017).

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

Según Santandertrade (2017) la pérdida del valor en la moneda mexicana generados por las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Canadá y México, además de la expulsión millones de migrantes indocumentados, así mismo, la construcción del muro para reducir el ingreso de ilegales a Estados Unidos.

Ahora bien es conveniente analizar los indicadores de crecimiento económico de México.

Tabla 3. Indicadores de crecimiento economía de México

Indicadores de crecimiento	2014	2015	2016	2017	2018
PIB (miles de millones de USD)	1.298.40	1.151.04	1.046.00	987.30	1.032.36
PIB (crecimiento anual en % precio constante)	2.3	2.6	2.3	1.7	2.0
PIB per cápita (USD)	10.846	9.512	8.555e	7.993	8.276
Saldo de la hacienda publica (en % del PIB)	-4.9	-4.6	-4.1	-2.6	-2.3
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	49.5	5.37	58.1	57.2	56.8
Tasa de inflación (%)	4.0	2.7	2.8	4.8	3.2
Tasa de paro (% de la población activa)	4.8	4.4	4.3	4.4	4.4
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-26.20	-33.35	-27.86	-24.47	-27.48
Balanza de transacciones (en % del PIB)	-2.0	-2.9	-2.7	-2.5	-2.7

Nota. Indicadores socioeconómicos frente a la balanza comercial con México. IMF – World Economic Outlook Database, (2018) Modificado López y Rojas, 2019.

Continuando con la clasificación del entorno empresarial de México basado en la información del The Economist entre el año 2014 y 2018 describe que México se encuentra en un calificación del 6.91 y a nivel mundial 32/82. Por otro lado, México ha contribuido a la creación de un entorno seguro y sostenible en la economía mundial.

Clasificación del entorno empresarial de México Según de The Economist - Clasificación del entorno empresarial 2014-2018 citado en Santandertrade (2017): Calificación: 6,91 y Clasificación mundial: 32/82. Otros datos de interés suministrados por COFACE for save trade (2017), que es líder mundial en seguro de crédito, ha contribuido a la creación de un entorno seguro y sostenible en todo el mundo.

Tabla 4. Análisis de fortalezas y debilidades

Fortalezas	Debilidades
• Posee una ubicación geográfica con ventajas comparativas. • Participa en el TLCAN, la OCDE, el G20 y la alianza pacifico • Apertura de créditos por parte del FMI desde el año 2018 • Crecimiento del sector industrial.	• La economía es dependiente a las políticas arancelarias de Estados Unidos. • Los ingresos dominantes provienen del petróleo y el gas • Deficiencia en el sector educativo. • Competencia desleal

Nota. Presenta las fortalezas y debilidades del entorno mexicano. López y Rojas, 2019.

Figura 3. Cadena de valor

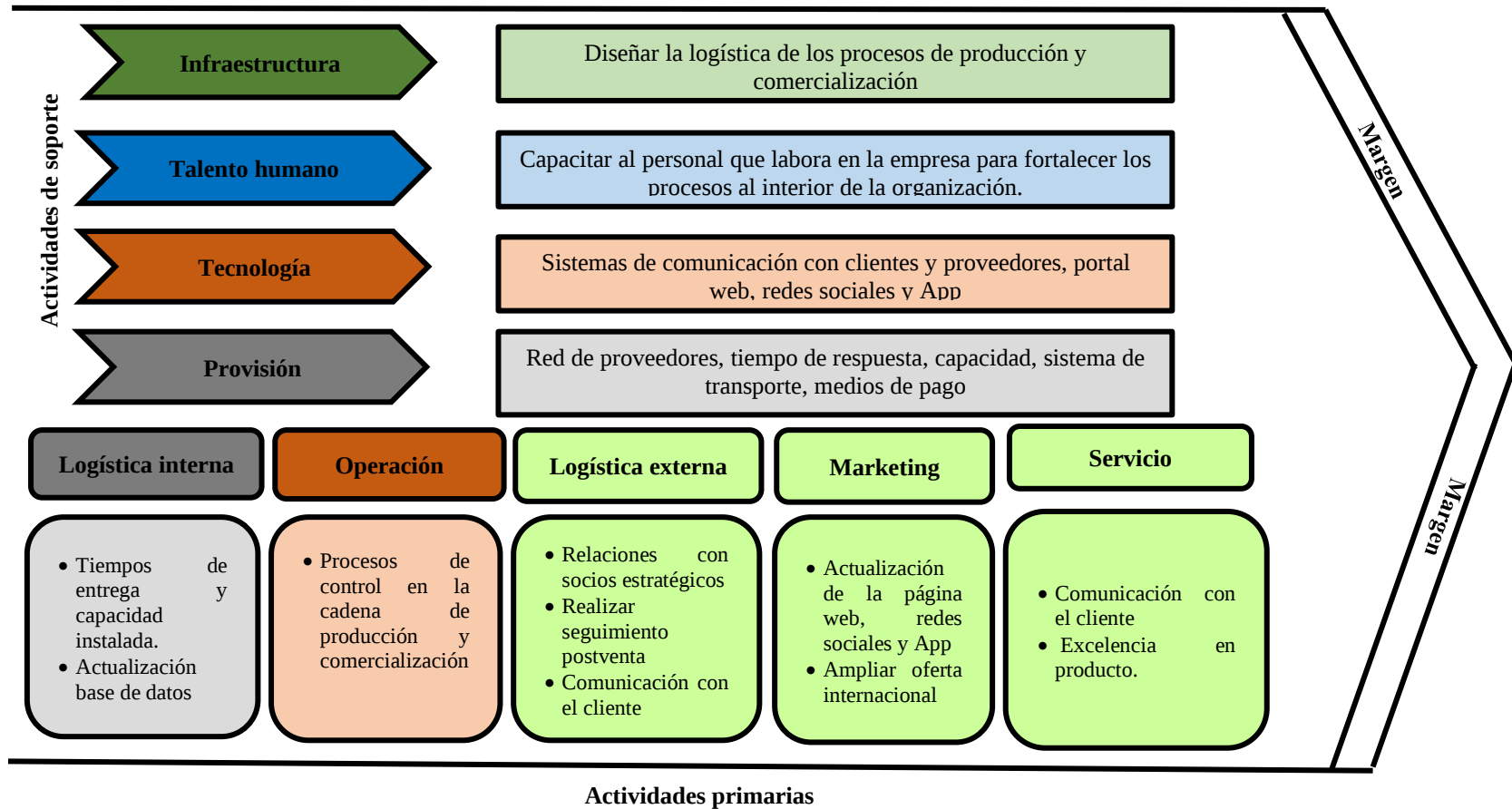


Figura 3. Cadena de valor, Porter (1994), modificada López y Rojas, 2019.

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

En relación con la cadena de valor formulada para la empresa a continuación, se describen las actividades concernientes a la cadena de valor.

En cuanto a la logística interna la empresa deberá diseñar el plan de trabajo que permita establecer tiempos de entrega para los proveedores. En la parte gerencial deberán establecer mecanismos para fidelizar a sus clientes, de esta manera asegurara la supervivencia de la empresa en el mercado (Porter, 2015)

Por otro lado la operación de la empresa está en la capacidad de tomar decisiones que permitan mejorar los actuales niveles en relación a los procesos de producción y comercialización; la participación de la calidad y marca se convierten en una estrategia de cultura organizacional que favorece el crecimiento en el mercado. (Porter, 2015)

La participación del marketing y el manejo de medios publicitarios favorecerá en gran medida la escalabilidad de la empresa en el mercado competitivo, de ahí, la relevancia de tomar decisiones enfocadas en la participación del mercado.

La variable servicio enmarca como la estructura organizacional requiere de una mejora en la parte del personal que labora en la empresa, es importante pensar en la capacitación del personal **de** tal manera, que se logre fortalecer y aportar la calidad en el desarrollo de los productos. (Porter, 2015)

6.2.2 Estudio técnico

Para el desarrollo de las actividades se plantea la siguiente infraestructura y logística

Figura 4. Área de zona de cultivos.

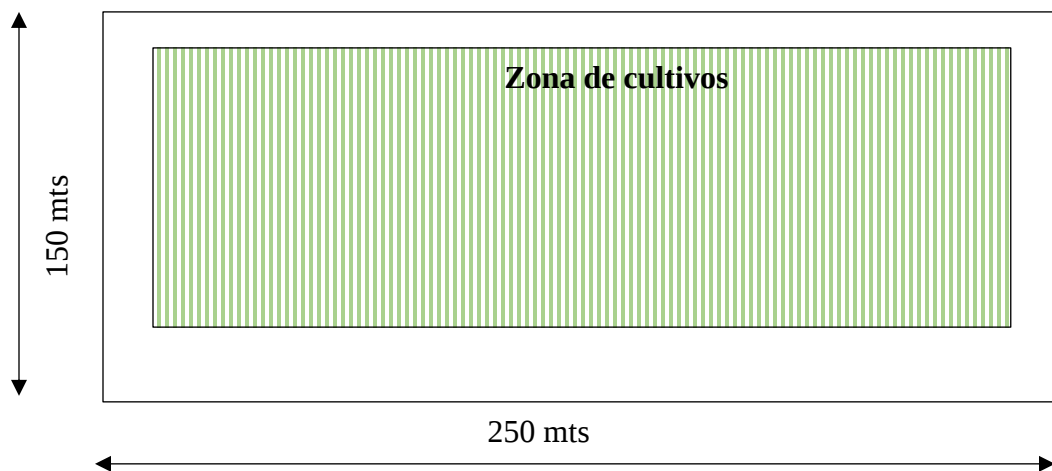


Figura 4. Diseño de área de cultivos, que se estima según Medina (2016) Modificado López y Rojas, 2019.

Figura 5. Diagrama de operaciones proceso de producción de sábila

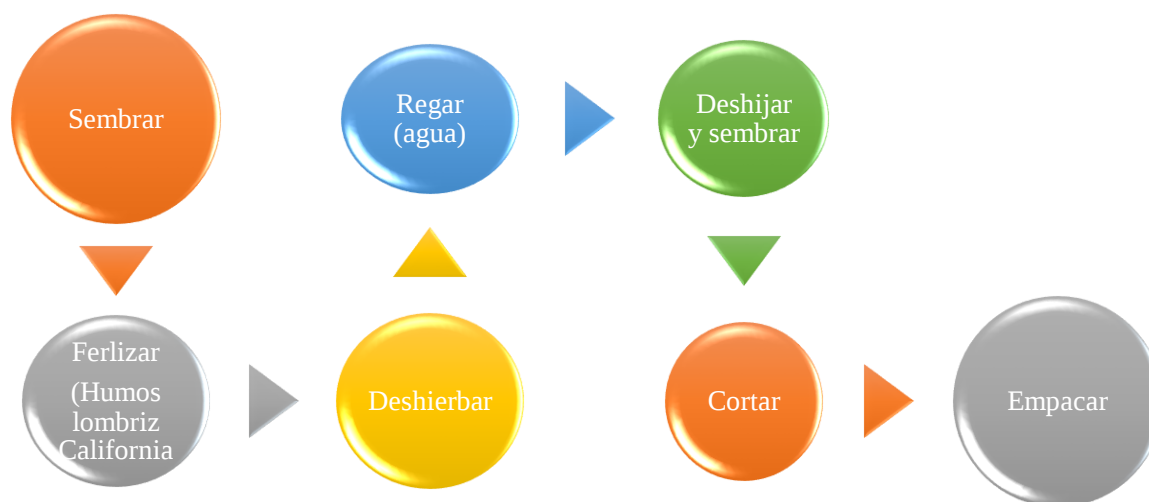


Figura 5. Diseño de flujograma de procesos de Medina (2016). Modificado López y Rojas, 2019.

Figura 6. Proceso de comercialización.



Figura 6. Proceso de comercialización de la sábila, Medina (2016) Modificado López y Rojas, 2019.

Figura 7. Área de empacado.

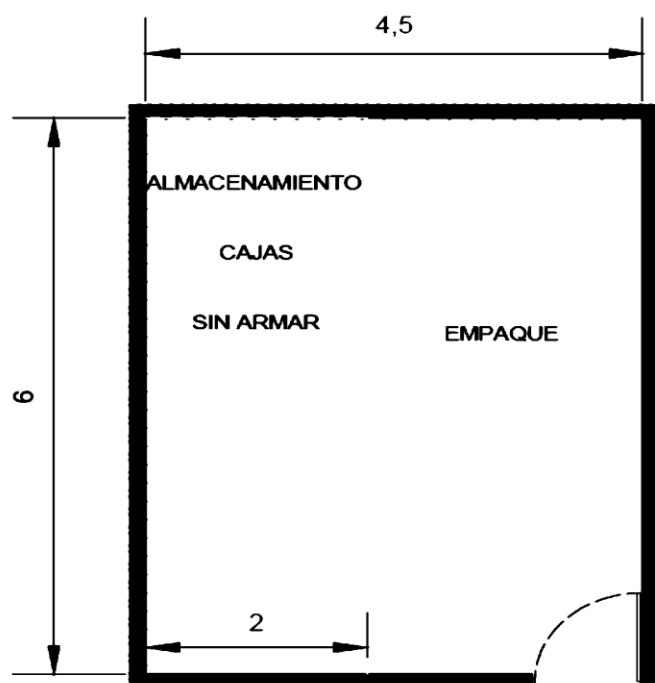


Figura 7. Área de empacado según Medina (2016) Modificado López y Rojas, 2019.

6.2.3 Estudio financiero y económico

Para presentar la información proyectada se recurrió a los métodos de costeo formulados para el sector agropecuario. (Álvarez y Sánchez, 2012), adicional a ello se presentaron las cifras de Medina (2016) basado en el estudio de costos de producción de la sábila.

6.2.3.1 Costos de producción

Para dar inicio al proceso productivo se requiere analizar la estructura de costos, para lo cual se recurre a la información de consulta bibliografía de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016) quienes presentan con otros estudios una línea de análisis para evaluar la parte de costos para la adecuación del terreno.

Tabla 5. Costos de adecuación terreno.

Descripción	Valor unitario	Cantidad	Jornada	Valor total
Deforestación liviana	400.000	1	Jornada	400.000
Tractor y arado	40.000	4	Hora	160.000
Rastra	40.000	2	Hora	80.000
Surcar	110.000	1	Jornada	110.000
Trazado	348.000	1	Jornada	348.000
Adecuación	900.000	1	Jornada	900.000
Total				1.998.000

Nota. cálculos propios en base a información recolectada de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016) Modificado López y Rojas, 2019.

En la tabla 6 se presentan las cifras citadas por Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016) sobre las necesidades para el proceso de siembra.

Tabla 6. Costos proceso de siembra

Descripción	Valor unitario	Cantidad	Valor total
Compra de semillas	600	11.000	6.600.000
Jornales de siembra	35.000	9	315.000
Suministros de abonos	26.000	10	260.000
Aplicación de abono	35.000	9	315.000
Total			7.490.000

Nota. Cálculos propios en base a información recolectada de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016) Modificado López y Rojas, 2019

En la tabla 7 se analiza la relación de maquinaria necesaria para dar inicio al proceso de producción, el cual se basó en la descripción realizada por de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016).

Tabla 7. Maquinaria.

Descripción	Valor unitario	Cantidad	Valor total
Motobomba	760.000	1	760.000
Tanque	192.000	1	192.000
Aspersores	42.000	5	210.000
Manguera	22.000	4	88.000
Báscula	348.000	1	348.000
Lima	6.000	5	30.000
Palas	30.000	9	270.000
Azadón	19.000	4	76.000
Machete	15.000	2	30.000
Pocetas	350.000	1	350.000
Picos	21.000	2	42.000
Carretilla	98.000	2	196.000
Canastillas	11.000	90	990.000
Total			3.582.000

Nota. cálculos propios en base a información recolectada de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016) Modificado López y Rojas, 2019.

Al determinar otros costos la tabla 8 señala los valores del terreno, el talento humano del agrónomo, la capacitación técnica, la legalización de la empresa ante Cámara y Comercio.

Tabla 8. Otros costos

Descripción	Valor unitario	Cantidad	Valor total
Terreno	45.000.000	1	45.000.000
Agrónomo	192.000	6	1.152.000
Capacitación técnica	550000	1	550.000
Inscripción Cámara y Comercio	230000	1	230.000
Escritura pública	450000	1	450.000
Total			47.382.000

Nota. cálculos propios en base a información recolectada de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016), Cámara y Comercio. Modificado López y Rojas, 2019.

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

En la tabla 9, se presenta la descripción de los costos de producción para el año 1, en los que se presentan rubros como control de maleza, abono, nómina y el aporte del agrónomo.

Tabla 9. Costos de producción año 1.

Descripción	Valor unitario	Cantidad	Valor total
Control maleza	35.000	24	840.000
Aporque	35.000	24	840.000
Abono	26.000	10	260.000
Nómina	1.000.000	24	24.000.000
Agrónomo	70.000	8	560.000
Total			26.500.000

Nota. Cálculos propios en base a información recolectada de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016) Modificado López y Rojas, 2019.

En la tabla 10, se estima la producción de 60.000 pencas de sábila a producir según el método de proyección de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016). El precio de venta se estimó en función del precio en el plano nacional y en México.

Tabla 10. Producción por años

Descripción	Cantidad
Pencas por producir	60000
Precio de venta	1400

Fuente: cálculos propios en base a información recolectada de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016) Modificado López y Rojas, 2019.

Por otro lado, en la tabla 11, se presentan los costos del presupuesto para el año 1 y 2, con el fin de iniciar el plan de trabajo, allí se estimaron los precios del costo de cada unidad según el kilogramo, basado en las estimaciones de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016)

Tabla 11. Costos de presupuesto 1 y 2

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2
Kg a Vencer Penca		60.000	60.000
Precio de Venta x Kg		1.400	1.
Costo Penca x Kg		290	313
Costo Transporte		7.080.000	7.646.400
		7.141.042	7.708.225

Nota. Cálculos propios en base a información recolectada de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016) Modificado López y Rojas, 2019.

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

Por otro lado, el costo de funcionamiento se estimó en la tabla 12, con el fin de relacionar el costo de producción, el transporte, y los costos de mantenimiento, así mismo, se pretende señalar las necesidades financieras para dar inicio a la formación de la empresa, se aclara que la información fue apoyada en las investigaciones de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016).

Tabla 12. Costos de funcionamiento

Presupuestos Anuales	Año 0	Año 1	Año 2
Ingreso por ventas		84.000.000	90.720.000
Costos de producción		17.400.000	18.792.000
Costo de transporte		7.080.000	7.646.400
Costos periodo de mantenimiento	3.636.000		
Nomina	9.766.224	35.981.760	38.140.666
	13.402.224	61.511.760	65.723.566

Nota. Cálculos propios en base a información recolectada de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016) Modificado López y Rojas, 2019.

Para proyectar el flujo neto de efectivo, de cada una de las cuentas se apoyó en los datos de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016).

Tabla 13. Flujo neto de efectivo.

Flujo neto de efectivo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por ventas		84.000.000	90.720.000	97.977.600	105.815.808	114.281.073
Costos de funcionamiento		61.511.760	65.723.566	70.230.083	74.915.076	79.792.916
Costo financiero		5.515.434	5.515.434	4.788.449	3.908.921	2.844.840
Depreciaciones		1.864.800	1.864.800	1.864.800	1.864.800	1.864.800
Utilidad gravable		15.108.006	17.616.200	21.094.268	25.127.012	29.778.517
Impuestos		5.287.802	6.165.670	7.382.994	8.794.454	10.422.481
Utilidad Neta		9.820.204	11.450.530	13.711.274	16.332.558	19.356.036
Depreciaciones		1.864.800	1.864.800	1.864.800	1.864.800	1.864.800
Abono a capital		-	3.464.631	4.191.616	5.071.145	6.135.225
Flujo operacional		11.685.004	985.699	11.384.456	13.126.213	15.085.610
Inversión fija	65.713.000					
Inversión en capital y trabajo	13.402.224	412.757	370.394	372.936	373.748	372.288
Préstamo inversión fija	26.285.200					
Inversión Neta	52.830.024	412.757	370.394	372.936	373.748	372.288
Flujo neto efectivo total	-52.830.024	11.272.247	9.480.305	11.011.523	12.752.464	14.713.322

Nota. Cálculos propios en base a información recolectada de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016) Modificado López y Rojas, 2019.

Continuación flujo neto de efectivo.

Flujo neto de efectivo	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingreso por ventas	123.423.558	133.297.443	143.961.239	155.478.138	167.916.389
Costos de funcionamiento	84.879.132	90.190.504	95.745.164	101.562.707	107.664.306
Costo financiero	1.557.483	-	-	-	-
Depreciaciones	1.864.800	1.864.800	1.864.800	1.864.800	1.864.800
Utilidad gravable	35.122.143	41.242.139	46.351.274	52.050.630	58.387.282
Impuestos	12.292.750	14.434.749	16.222.946	18.217.721	20.435.549
Utilidad Neta	22.829.393	26.807.391	30.128.328	33.832.910	37.951.734
Depreciaciones	1.864.800	1.864.800	1.864.800	1.864.800	1.864.800
Abono a capital	7.422.582	-	-	-	-
Flujo operacional	17.271.611	28.672.191	31.993.128	35.697.710	39.816.534
Inversión fija					
Inversión en capital y trabajo	367.881	544.357	570.119	597.957	-
Préstamo inversión fija					
Inversión Neta	367.881	544.357	570.119	597.957	-
Inversión final					
Recuperación inversión fija					63848200
Recuperación capital de trabajo					17384661
Deudas					-
Valor de continuidad					207451075
Flujo neto efectivo total	16.903.730	28.127.834	31.423.009	35.099.753	328.500.470

Nota. Cálculos propios en base a información recolectada de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016) Modificado López y Rojas, 2019.

Tabla 14. Periodo de recuperación inversión

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	
Flujo neto de caja	-52.830.024	11.272.247	9.480.305	11.011.523	12.752.464	14.713.322
Periodo de Recuperación Inversión	-45.372.903	-36.699.932	-30.197.247	-23.879.125	-17.763.328	
	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	
Flujo neto de caja	16.903.730	28.127.834	31.423.009	35.099.753	328.500.470	
Periodo de Recuperación Inversión	-11.868.471	-3.638.932	4.074.284	1.130.261	68.059.805	

Nota. Cálculos propios en base a información recolectada de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016) Modificado López y Rojas, 2019.

A continuación, se presentan los indicadores financieros en los que se observa el interés del 19.2% EA; analizando un valor presente de \$120.889.829, la tasa interna de retorno del 35.04%EA

Tabla 15. Indicadores financieros

Interés esperado del inversionista	19.2%EA
Interés mercado financiero	8% EA
Inflación	3.20%
Valor presente ingresos	120.889.829
Valor presente neto	68.059.805
Real beneficio de costo	2.288
Tasa interna de retorno	35.04%EA
Rentabilidad del TVR	26.68ea
Anualidad ingresos	28.048.823
Anualidad inversión	12.257.607

Nota. Cálculos propios en base a información recolectada de Álvarez y Sánchez (2012) y Medina (2016) Modificado López y Rojas, 2019.

6.3 Presentar un diagnóstico del mercado de la sábila en México, según procesos de certificación de productos y agregados de la sábila para el proceso de exportación.

Para realizar un análisis sobre el mercado de la sábila en México, es importante mencionar que a nivel mundial los países con mayor producción son Kenia, Nigeria, Sudáfrica, Taiwán, Corea, Malasia y Estados Unidos. (The International Aloe Science Council, 2018)

Continuando con el campo de producción de México presenta un comportamiento de altas áreas de producción, sin embargo, el mercado de la sábila se exporta hacia otros países, en la actualidad bajo los procesos de producción, el producto es comercializado a otras regiones en donde se realiza el proceso de transformación. (Diario Milenio, 2018).

El Estado de Tamaulipas ocupa el primer lugar en producción de sábila con 15 mil hectáreas y 15 plantas agroindustriales, este cultivo también predomina en los estados de Yucatán y Veracruz, sus formas principales de comercialización son la venta por hijuelo, hoja y gel o jugo (preindustrializado). (Diario Milenio, 2018).

Dentro de los diferentes tipos de sábila, el género Aloe es el mayor importancia comercial y tiene aproximadamente 350 especies, de las cuales destacan tres: Aloe barbadensis, Aloe socotrina y Aloe ferox; mismas que tienen sus respectivas variedades.

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

La plantación de sábila tarda doce meses en generar la primera cosecha, con un promedio de tres cortes anuales, durante una vida productiva de ocho años aproximadamente. Se estima una producción por corte de 30 toneladas por hectárea.

El punto débil de este cultivo es el exceso de agua y frío, no soporta heladas, y a pesar de que es un cultivo muy resistente a plagas a veces es atacado por insectos barrenadores y enfermedades fungosas. (Diario Milenio, 2018).

Aunque las cifras oficiales no son claras, al realizar consultas en diferentes bases de datos se calcula que en el país existen 10,000 hectáreas del cultivo es decir, de un millón a 1.5 millones de toneladas brutas anuales de producción y no más de 10 firmas agroindustriales de la sábila, la mayor parte de ellas en los estados de Tamaulipas y Yucatán, aunque también las hay en Puebla, Campeche y Veracruz. Casi 80% de lo cosechado se exporta a Estados Unidos y en menor medida a Europa y Asia. (Diario Milenio, 2018).

Perfil de logística desde Colombia hacia México

México es uno de los mercados definidos de mayor interés e importancia para Colombia. México está ubicado en la parte norte del continente americano y cuenta con una extensión de 1.964.375 km² y de 5.073 km² entre las numerosas islas y una longitud de sus costas de 11.122 km. Al norte limita con Estados Unidos y al sur con Guatemala y Belice. (PROCOLOMBIA , 2019)

Las exportaciones a México en 2018, ascendieron a US\$ 863.8 millones en valor FOB, que equivalen a 649.702 toneladas, de las cuales se manejaron vía marítima el 99,3% del total entre los dos países En cuanto a toneladas y valor US\$ FOB exportado de Colombia a México por modos de transporte encontramos el siguiente comportamiento en los últimos cuatro años:

México, posee una gran infraestructura portuaria que le permite y le facilita sus operaciones comerciales con el resto del mundo, cuenta con 22 puertos ubicados estratégicamente sobre el Océano Atlántico y Pacífico. Los cuatro principales puertos del país, por los que pasa el 60% del

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

tráfico marítimo de mercancías, son Puerto Altamira y Puerto Veracruz en el Golfo de México, y Puerto Manzanillo y Puerto Lázaro Cárdenas en la costa en la costa del Pacífico, mucho de su tráfico se dirige a los puertos de: Altamira, Veracruz, Manzanillo, Progreso, Lázaro Cárdenas, y Ensenada. Servicios marítimos Hacia los puertos de Altamira, Veracruz y Progreso en Golfo de México, desde Costa Atlántica colombiana operan (7) siete servicios directos con tiempos de tránsito entre 5 a 19 días, la oferta se complementa con rutas en conexión en puertos de Jamaica, Panamá y Bahamas, por parte de (4) cuatro navieras, los tiempos de transito oscilan entre 10 y 24 días. Hacia el Golfo desde Buenaventura, la oferta de servicios se soporta en dos (2) navieras que hacen transbordo en Panamá y Jamaica con tiempos de tránsito entre 13 y 22 días. (PROCOLOMBIA , 2019)

Adicionalmente desde Buenaventura hacia los puertos del Pacifico existen once (11) navieras con servicios directos con tiempos de tránsito de 6 a 14 días, y seis (6) navieras con cambio de buque en Panamá y Perú entre 14 y 24 días de tránsito. Hacia los puertos de la Costa Pacifica mexicana desde Costa Atlántica, actualmente cuenta (3) tres navieras en servicio directo con tiempos de tránsito entre 6 y 9 días, mientras en servicio con transbordo en puertos de Panamá, se cuenta con dos (2) navieras, los tiempos de tránsito entre 14 y 29. (PROCOLOMBIA , 2019)

Figura 8. Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a México.



Figura 8. Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a México. Procolombia. 2019.

México tiene la red más extensa de aeropuertos de América Latina, con aeropuertos en cada ciudad de más de 500.000 habitantes. Cuenta con 82 aeropuertos de los cuáles 48 con servicio aduanero a lo largo de su territorio y 1,839 pistas, 228 de estas se encuentran pavimentadas. (Procolombia, 2019)

Aspectos para manejo logístico en destino

Documentos requeridos para ingreso de mercancías Envíos comerciales:

Para envíos se requieren la original y tres (3) de la factura comercial, con la firma del vendedor o expedidor. (Procolombia, 2019)

Una de las copias de la factura comercial, debidamente firmada, debe ir dentro del paquete, mientras que las restantes se agregan a la guía aérea.

Si la factura comercial no contiene la información necesaria, se debe anexar la lista de empaque.

Certificado de Inspección, SGS. Se impondrán multas si:

La factura comercial no se presenta sobre llegada

La copia firmada de la factura no es incluida en el paquete

La factura del vendedor o expedidor es omitida en la factura Transporte de muestras sin valor comercial: (Procolombia, 2019)

Para efectos de exportación de muestras sin valor comercial hacia México deben considerarse los siguientes puntos:

Original y 3 copias de la factura pro forma.

Muestras sin valor comercial: Libre de impuestos.

Muestras con valor comercial: Se clasifica como envío comercial. (Procolombia, 2019)

6.3.1 Certificaciones de calidad

International Aloe Science Council:

El Consejo Científico Internacional de Aloe es una de las entidades más importantes en el mundo en la materia. “Es un organismo independiente formado por asociaciones, institutos, laboratorios, escuelas y entidades médicas que forman un comité técnico y científico, dedicado a controlar los estándares y la calidad del aloe disponible en el mercado, inspeccionándolo y analizándolo de forma esmerada” (Naturaloevera.net, Certificados de calidad).

También se encarga de otorgar certificados de calidad a cultivadores, procesadores, fabricantes y proveedores de Aloe alrededor del mundo. Los principales objetivos del sello de calidad tienen que ver con control e inspección de productos y composición en porcentajes de aloe en los mismos, así como el apoyo a la investigación y desarrollo de nuevos productos derivados de la planta.

Figura 9. Sello de calidad International Aloe Science Council



Figura 9. Sello de calidad internacional Aloe Science Council. 2018.

Certificación ACTIValue®5: Esta certificación se considera la más exigente en cuanto a estándares de calidad. Naturaloevera.net (Certificados de calidad) así lo corrobora, resaltando el proceso patentado desarrollado por la compañía que permite identificar la actividad biológica y además conservar al máximo las propiedades originales de la penca de sábila. Al encontrar este sello en productos con contenido de aloe, el consumidor sabrá que va a encontrar valor agregado en el mismo.

Figura 10. Certificación ACTIValue



Figura 10. Logotipo del sello de certificación Aloecorp. 2018.

Certificación ECOCERT para Productos Agrícolas Ecológicos: El grupo ECOCERT, entre sus diversas actividades, emite certificaciones respaldadas por los máximos organismos en lugares como Europa (Cofrac), Estados Unidos (National Organic Program) y Japón (Japanese Agricultural Standard). El proceso de certificación, lo describen en su portal web Ecocert.com (certificación) Esta certificación facilita a productores y comercializadores acceder a nuevos mercados, pues por medio de esta, garantizan que sus procesos son de alta calidad y así mismo su producto cumple con los requerimientos que exigen tanto los reglamentos internacionales como empresas reconocidas en el sector industrial.

En Colombia, el certificado ECOCERT goza de alto reconocimiento, y para los productos ecológicos en cuestión, permite diversificar mercados y crear nuevas estrategias de crecimiento a nivel local e internacional. Esto ha hecho que los distintos sectores se interesen por mejorar las condiciones ambientales y de trabajo; manejo de residuos; invertir en mejores insumos y crear políticas que al final fortalecen al producto y lo hacen más competitivo.

Figura 11. Sello de Calidad ECOCERT



Figura 11. Logotipo del sello de calidad Group Ecocert

Sistema de Información Ambiental de Colombia (SIAC) El Sistema de Información Ambiental de Colombia (SIAC) “es el conjunto integrado de actores, políticas, procesos, y tecnologías involucrados en la gestión de información ambiental del país, para facilitar la generación de conocimiento, la toma de decisiones, la educación y la participación social para el desarrollo sostenible.

6.4 Análisis FODA

Considerando los resultados obtenidos para analizar la Propuesta para la creación de una empresa productora y exportadora de sábila con la participación de los grupos étnicos del Departamento del Meta hacia el mercado mexicano. Para lo cual se diseñó una matriz FODA en la cual se presentan los aspectos más relevantes así:

Tabla 16. Matriz FODA

Fortalezas.		Debilidades.	
F1	Demanda de materia prima en Colombia.	D1	Capacitación periódica al personal
F2	Ubicación estratégica en áreas de cultivos	D2	Tiempos de asignación de créditos
F3	Suelos fértiles para el cultivo	D3	Alta dependencia de los proveedores a nivel nacional
F4	Calidad de la materia prima a comercializar	D4	Falta de investigación de mercados
F5	El cultivo es muy resistente a cambios fuertes del clima	D5	Poca experiencia en el sector
F6	Relaciones estratégicas con proveedores	D6	Falta personal de apoyo en los procesos administrativos
F7	Fomento del agro en el departamento del Meta	D7	La sábila es un cultivo de tardío rendimiento
F8	Apoyo institucional para emprendedores de grupos étnicos	D8	Solidez financiera
F9	Proveedores demandan materia prima (sábila)	D9	Falta de alianzas con proveedores internacionales
F10	Nuevos hábitos de consumo de productos a base de sábila	D10	Certificación de la penca de sábila
Oportunidades		Amenazas	
O1	Agremiaciones de cultivadores de sábila en Colombia	A1	No existe oportunidad de exportar hasta tramitar los certificados de calidad.
O2	Aumento en las áreas cultivadas en el departamento del Meta.	A2	Poco acceso al crédito
O3	Desarrollo de nuevos mercados a base de sábila	A3	Falta de políticas económicas que regulen el precio de exportación de la sábila
O4	Convenios con la industria para incentivar, promover y desarrollar el sector Agrícola.	A4	Precios de comercialización inestables y bajo precio de compra por penca de sábila
O5	Implementación de normatividad ambiental.	A5	Solidez en el mercado de países como México que poseen trayectoria y mayor producción.
O6	Agremiación para la obtención certificaciones de calidad de la materia prima.	A6	Plataforma estratégica débil frente a grandes competidores
O7	Un sector generador de empleo.	A7	Un plan de trabajo a largo plazo para ingresar al mercado exportador.
O8	Reactivación económica del sector agrícola en los grupos étnicos	A8	La producción no garantiza acceso al mercado internacional.
O9	Solidez de mercados cosmético, farmacéutico y alimentos a base de sábila.	A9	Desconocimiento en la normatividad y certificación obstaculiza el ingreso al mercado internacional
O10	Apertura de créditos financieros.	A10	Poca Innovación y baja aplicabilidad.

Nota. Elaboración matriz dofa del proyecto de producción y comercialización de sábila. Modificado López y Rojas, 2019.

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

Continuación de la tabla 16. Matriz FODA.

Estrategias FO	Estrategias FA
FO1. Aprovechar las oportunidades en cuanto a sistemas de financiamiento, asesorías técnicas y vinculación con otras empresas.	FA1. La etapa de exportación requiere una planeación a largo plazo, para obtener los certificados de calidad requeridos.
FO2. Desarrollar un mercado enfocado en las necesidades de los consumidores finales.	FA2. Gestionar el acceso al crédito de la instituciones financieras.
FO3. Aumentar áreas de cultivos de sábila que permitan aumentar la oferta de materia prima.	FA3. Desarrollar políticas que promuevan el desarrollo de cultivos de sábila.
FO4. Crear alianzas que permitan desarrollar un mercado nacional más competitivo.	FA4. La posición geográfica del departamento favorece el desarrollo de estos cultivos.
FO5. Empoderamiento y gestión de certificaciones de calidad de la materia prima.	FA5. Capacitar a los microempresarios en aspectos normativos que le permitan a futuro ser competitivos en el mercado exportador de la sábila.
FO6. Fortalecimiento de las relaciones estratégicas para generar mayor calidad y acceso a certificaciones.	FA6. Formular convenios con proveedores nacionales que permitan crear mercados sólidos.
FO7. Generación de recursos para el agro que fomenten el crecimiento de ofertas de empleo	FA7. Conformación de plataformas estratégicas que promuevan empresas exportadoras en el departamento del Meta.
FO8. Incentivo y crecimiento de los grupos étnicos en el desarrollo de la economía regional	FA8. Desarrollar un mercado nacional de la sábila que sea atractivo para proveedores extranjeros
FO9. La sábila es un producto de alta demanda en el mercado nacional e internacional	FA9. Participación en simposios sobre el cultivo y estándares de calidad para cada sector.
FO10. El cuidado de la salud por el consumidor final exige mayor inversión para el cultivo de la materia prima.	FA10. Investigar las necesidades del consumidor frente a nuevos productos a base de sábila.
Estrategias DO	Estrategias DA
DO1. Crear estrategias para capacitar al cultivador en aspectos técnicos, operativos y normativos del cultivo de sábila.	DA1. La viabilidad de iniciar procesos de exportación a México inicialmente, debido a la falta de experiencia en el mercado y competencia de grandes proveedores.
DO2. El Estado gestionara una política de financiación para los productos de grupos étnicos	DA2. La falta de capacidad financiera es una limitante para el ingreso a mercados internacionales.
DO3. Establecer un nicho de mercado a basa de sábila en Colombia que permita consolidar productos nuevos con reconocimiento nacional.	DA3. Colombia deberá desarrollar programas para proteger a los cultivadores de sábila frente a los procesos de comercialización nacional e internacional.
DO4. Proyectar estudios de mercado con el fin de determinar las necesidades inmediatas del consumidor frente al desarrollo de productos a base de sábila.	DA4. Los productores colombianos deberán investigar alternativas de la sábila frente a las necesidades de los proveedores frente a estándares de calidad y volúmenes de producción.
DO5. Construir una cultura de producción y comercialización en Colombia que permita ganar posicionamiento en el mercado de los proveedores.	DA5. Para ingresar al mercado de exportación se requiere alcanzar mayor experiencia y solidez para competir con proveedores consolidados en el mercado actual.
DO6. El gobierno nacional deberá gestionar apoyo administrativo y de planeación para apoyar el desarrollo de las actividades de producción de sábila.	DA6. Diseñar una plataforma estratégica que favorezca la participación en el mercado con diversos productos y procesos.
DO7. Desarrollar alternativas asociados con la producción de la sábila para dar solución al tiempo tardío de producción.	DA7. Proyectar a largo plazo la consolidación e integración del plan de exportación de la sábila
DO8. Con el diseño de estrategias financieras para apoyo a este tipo de proyectos, se lograría mejorar la solidez del mercado local y nacional.	DA8. Se debe proyectar a largo plazo una producción mas alta que permita generar confianza y respaldo ante eventualidades.
DO9. La apertura de canales de comercialización nacional atraerá a proveedores internacionales para futuras exportaciones de sábila.	DA9. Al desarrollar un mercado nacional a futuro se logrará desarrollar alianzas con otros proveedores internacionales compitiendo con calidad.
DO10. Alcanzar estándares de calidad en las pencas de sábila para abrir mercados nuevos.	DA10. Diseñar un plan de trabajo que permita desarrollar presentaciones diversas de la sábila para realizar apertura global.

Nota. Elaboración matriz dofa del proyecto de producción y comercialización de sábila. Modificado López y Rojas, 2019.

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

Con el análisis Foda presentado, se logró detectar que para el desarrollo de la Propuesta para la creación de una empresa productora y exportadora de sábila con la participación de los grupos étnicos del Departamento del Meta hacia el mercado mexicano, las principales fortalezas para ejecutar el plan de trabajo, se centran en la posición geográfica de Colombia y específicamente el departamento del Meta para ejecutar con los grupos étnicos la producción de sábila con fines de comercialización, sin embargo, se destaca que este tipo de materias primas que son utilizadas en productos como el sector farmacéutico, alimentos y cosmetológico, lo que obliga a contar con estándares de calidad que en promedio pueden durar hasta dos años en obtener la certificación partiendo del hecho que los productores no poseen la experiencia en el desarrollo de este tipo de cultivos, dificultando en gran medida la participación de pencas de excelencia.

La empresa y sus participantes lograrían generar un impacto en la producción de la sábila si contarán con el apoyo del gobierno para empoderar en procesos técnicos, desarrollo de productos de la materia prima, además del manejo y calidad de estos. De igual manera, se destaca que la oportunidad de negocio es viable con la capacitación necesaria, además de señalar que es un tipo de cultivo que se adapta a diversas condiciones ambientales, a pesar de ser un cultivo tardío, con un desarrollo organizacional y operativo tiende a convertirse en un mercado de gran demanda.

De esta manera, la población étnica que desee ejecutar el proyecto tendrá que adoptar estrategias y estructuras de cultura organizacional que le permitan abrirse camino en el plano nacional con un reconocimiento a mediano plano, sin embargo, se desea señalar que para iniciar con el plan de exportación hacia el mercado mexicano, se deberá proyectar a largo plazo, porque antes la empresa deberá tener un posicionamiento nacional sólido, contar con los sellos de certificación necesarios para establecer canales de comercialización con diversos proveedores.

Se destaca que financieramente el proyecto de comercialización es viable, pero requiere de un desarrollo de producto más allá de la penca, deberá incursionar en otras formas de materia prima que sean atractivas al mercado en general.

así mismo, es importante integrar la participación del Estado y otros actores sociales que ayuden a generar un nivel de competitividad a los productos y ejecutores de este tipo de proyectos,

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

con el fin de generar ingresos a la región, ayudar con la generación de empleo y a futuro establecer acciones para iniciar el proceso de exportación.

El diagnostico también permitió identificar que para la propuesta es viable iniciar el proceso comercialización de la materia prima con los proveedores en el plano nacional, a partir de ahí, se proyecta que la empresa ofrezca un valor agregado a estos proveedores a los que se le ofrece una materia prima orgánica destinada a fabricar diferentes productos a base de sábila.

Tabla 17. Listado de empresas del sector alimentos

Empresa	Dirección	Producto
Elite Nissim y Cia S en C	Av. Boyaca No. 47 A – 41 Sur	Dulces duros, bombones con sabor a aloe vera.
Aloe y frutas de Colombia Alofrucol S.A.S.	Armenia Quindio Cra 13 # 24 norte Quintas de san julian	Bebidas de frutas con aromatizantes de aloe vera
Jugos tropicales S.A.S.	Cra 20 # 17 – 14	Bebida de frutas con aromatizante
Drycol S.A.S.	Funza Cra 5 # 17 – 27	Alimentos en polvo a base de proteínas de soya y concentrado de aloe vera
Biobell Natural S.A.S.	Cra 16 – 65 – 35 Bogotá	Mezcla en polvo a base de aloe vera
Omnilife Manufactura de Colombia S.A.S.	Zona franca	Bebida con aloe vera endulzada con fructosa rica en vitamina
Laboratorios Nutripharma S.A.S	Cota autopista km 25 vereda parcela	Alimentos en polvo a base de proteínas y aloe vera.
Embotelladora Nacional de Colombia S.A.S.	Km 35 – 800 autopista Medellín – Bogotá Antioquia	Bebidas con aloe vera
C.I. Global Busines S.A.	Mosquera Cra 5 Este # 20 – 69 centro empresarial el Cabrero	Bebida de agua saborizada con aloe vera
Laboratorios ciencia y naturaleza S.A.S. Cinat	Cra 20 # 63 ^a – 53	Bebidas aromatizadas con aloe vera
Aloe Technology S.A.S.	Barranquilla Atlantico Av circunvalar # 10 – 27	Refresco con aloe vera “Frutti aloe”
CI Global Business S.A.	Mosquera cra 5 Este # 20 – 69 centro empresarial	Mezcla en polvo a base de aloe vera
Vibir vida y bienestar S.A.S.	Calle 102 a #70 – 28	Bebida de agua panela a base de aloe vera
Productos alimenticios GAD	Cra 2 No. 19 – 33 valle del cauca	Aloe vera con diversos sabores
Inversiones apiarios del trópico S.A.S.	Cll 49 Sur # 40 ^a – 39	Propóleos variedad de extracto de aloe vera
Laboratorios ciencia y naturaleza S.A.S.	Cra 20 # 63 ^a – 53	Bebida aromática

Nota. Directorio internet. Consulta en Google académico. Modificado López y Rojas, 2019.

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

Tabla 18. Listado de empresas del sector farmacéutico

Empresa	Dirección	Producto
Abbott laboratorios de Colombia	Calle 108 # 51 – 45	Medicina tradicional con extractos naturales
Farmacia homeopática doctor Pinzón	Calle 125 No. 20 – 70 Bogotá D.C.	Medicamentos homeopáticos y suplementarios
Gusing E.U.	Carrera 10 Este # 30 – 03 San Mateo Soacha	Medicamentos homeopáticos
Finlay	Calle 7# 37 – 19 Bogotá	Suplementos dietarios
Laboratorios Dekamed Ltda	Calle 64 D – 69 – 35 bogotá	Medicina natural
Procaps S.A.	Cra 129 # 22 57	Comprimidos naturales y suplementos dietarios
Inversiones farmacéuticas	Calle 34 # 19 -55 bogotá	Medicina tradicional y natural
Farpag	Av Calle 100 No. 14 – 63 oficina 702	Medicamentos de uso odontológico, cremas de diente y enjuagues bucales
Farmanal Ltda	Cra 53 # 102 – 48	Medicamentos blancos y naturales
Labfarve	Cra 11 # 159 ^a – 61 av corpas Suba Bogotá	Medicamentos a partir de extractos naturales
Heel Colombia	Kra 19 # 104 – 37 Bogotá	Venta de medicamentos homeopáticos
Grupo unipharm	Cra 78 # 65 complejo logístico san cayetano	Medicina blanca
Amarey Nova Medical S.A.	Tr 23 – 93 – 23 Bogotá	Equipos, medicamentos y dispositivos para UCI adultos, neonatal y pediátrica, anestesia, hemodinámica,

Nota. Directorio internet. Consulta en Google académico. Modificado López y Rojas, 2019.

Tabla 19. Listado de empresas del sector cosmético

Empresa	Dirección	Producto
Amway Colombia	Diagonal 93 # 17 a – 42 Bogotá	Produce cosméticos y productos de aseo a base de productos naturales
Laboratorios Esko Ltda	Cra 35 # 4B 30 Bogotá	Cremas
Hada S.A.	Cra 30 Calles 49 y 50	Jabón y champú a base de productos naturales
Tecser laboratorios S.A.	Calle 30 # 104 B – 23 Bogotá	Tónicos faciales, mascarillas, cremas
Productos familia S.A.	Cra 50 # 8 sur 117 Medellín	Productos de aseo, champú, jabón, toallas húmedas
Quifarma Ltda	Cll 61-D 53 Medellín	Protectores solares a base de aloe vera
Yanbal de Colombia S.A.	Facativa AV 15 # 5 – 187	Cremas para el cuerpo, loción, acondicionador
Johnson & Johnson de Colombia S.A.	Calle 94 ^a – 13 -74 Chico Bogotá	Productos de aseo que contienen aloe vera en sus preparaciones
Colgate palmolive compañía	Cl 100 7 – 33 Bogotá	Productos que contienen aloe vera
L’Oreal Colombia S.A.	Cr.12a#83-75, Bogotá	Productos para el cuidado capilar (Champú, tintes, tratamientos)
Laboratorios de cosméticos Vogue S.A.	Aut. Sur #10-74 Soacha	Maquillaje, bases para piel, cremas faciales y corporales.
Química Alemana	Calle 20 No 5 – 84	Crema de manos MonCherry
Macare	Cra 53 ^a No.128-26	Protectores solares, hidratantes, champú
QUALA S.A.	Cra 68D No39F-51 Sur	Champú Savital
Marcel France	Calle 15 No 68D- 32	Champú de tocador Belcorp (Esika, L’bel, Cyzone)
Tocancipa.	Parque ind. Canavita	Crema facial, Champú

Nota. Directorio internet. Consulta en Google académico. Modificado López y Rojas, 2019.

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

Se destaca la oportunidad de la empresa de establecer un canal de comercialización con estas empresas en el plano nacional.

Otra de las recomendaciones que deja finalmente el diagnóstico realizado al sector de la sábila para la empresa a crear con la vinculación de los grupos étnicos, hace referencia a la importancia de crear cultivos orgánicos, para lo cual a continuación se presentan los microorganismos recomendados a utilizar tales como el *Subtilin (Bacillus subtilis)* es una bacteria y sirve para la prevención y el control de enfermedades, también es un promotor de la descomposición orgánica. El *Pseudobiol (Pseudomona fluorecens)* es una bacteria biofungicida y solubilizador natural del fosforo. El *Nutribiol (Azotobacter y azospirillum)* son bacterias promotoras del crecimiento vegetal, también aportan nutrientes al suelo como el N.

Ahora bien, en el caso del *Trichobiol (Trichoderma)*: Es un hongo principalmente biofungicida, también es celulolítico y promotor de crecimiento vegetal. El *Bassianil (Beauveria bassiana)* y el *Vertilec (Lecanicillium lecanii)* son hongos entomopatógenos para reemplazar los insecticidas contra cochinillas, sinfilidos y chizas, en la siembra se colocan a nivel del cuello a manera de prevención o vacuna. (Centro de Control Biológico, 2018)

De esta manera, la producción de la sábila tendrá un valor diferenciador ante los proveedores a trabajar, porque de esta manera se ayuda a proyectar mejor inocuidad en la materia prima, también se destaca que se hablará de un valor diferenciador que piensa en ofrecer calidad a los consumidores finales.

Conclusiones

Con el diseño de la estructura de constitución y formalización de la empresa productora y exportadora de sábila hacia el mercado de México, se logra fortalecer la oportunidad de mencionar las ventajas que trae la integración de las comunidades étnicas en la gestión de una economía en el cultivo de la sábila, adicional a ello se ajusta la figura jurídica de la Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S., el cual desarrolla las oportunidades de fortalecimiento en la consolidación de acciones para crear una empresa con participación en cuotas equitativas, la apertura de la actividad económica extensa en el objeto social favoreciendo el diseño de producción y luego la exportación de la materia prima.

Continuando con las oportunidades del estudio de mercado centrado en las necesidades de México está relacionado con las oportunidades apoyar la demanda de las pencas de sábila hacia el sector de cosméticos, de aso y farmacéutico en el cual, México es líder como proveedor en el continente americano. Así mismo, se evaluó la parte financiera obteniendo las ventajas de la recuperación de la inversión a partir del año 2 y 8 meses, con una TIR del 35%, en la que se logra determinar las ventajas para apoyar la apertura del plan de negocio basado en las necesidades del cultivador nacional y las expectativas del mercado internacional.

Finalmente, al presentar un diagnóstico del mercado de la sábila en México, no es viable iniciar el ciclo de exportación a corto plazo, porque no se contarían con los volúmenes de producción para vender a buen precio, además de enfrentar el reto de la certificación. Pero es importante destacar que la comercialización de la penca de sábila, producida en el departamento del Meta posee una demanda de materia prima y otros productos a base de sábila para cubrir sectores como alimentos, farmacéutico y cosmético al contar con los certificados que se deben obtener para abrir un mercado nacional.

Por lo anterior, es importante generalizar que la oportunidad de unidad de negocio estaría enfocada en la producción y comercialización de la materia prima con el fin de que los proveedores nacionales puedan realizar los procesos de transformación necesarios, ahora bien, se logra

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

establecer la oportunidad de desarrollar un cultivo orgánico de sábila que permita crear un valor diferenciador y competitivo frente a las empresas potenciales a comprar la materia prima.

Bibliografía

- Albarracin, N. A. (2013). Experiencia profesional dirigida para la asistencia técnica en producción de sábila organica "Aloe Vera L." en el municipio de Pachavita. Obtenido de <http://repository.unad.edu.co/bitstream/10596/1390/1/4264411.pdf>
- Arroyo, R. (2012). *Habilidades gerenciales: Desarrollo de destrezas, competencias y actitud*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Cámara de Comercio. (2019). Formalización de la empresa. Villavicencio, Meta, Colombia. Obtenido de <https://www.ccb.org.co>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (29 de 05 de 2019). *Constitución y legalización*. Obtenido de Creación de empresas: <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>
- Chiavenato , I. (2014). *Administración de recursos humanos: el capital humano de las organizaciones*. México: Mac Graw Hill.
- El Tiempo. (17 de 05 de 2017). *El Aloe Vera: un mercado en crecimiento*. (E. Tiempo, Editor) Recuperado el 29 de 5 de 2019, de <https://www.eltiempo.com/economia/el-aloe-vera-un-mercado-en-crecimiento-88824>
- Faría, G. A. (2002). Propuesta de la Mejor Ubicación para la Empresa Cosmética Cristal de Sábila Corporación, S.L. *Para la Transformación de Derivados de Aloe Vera en Productos Cosméticos*. Zaragoza, España:: Universidad de Zaragoza. Obtenido de http://vitela.javerianacali.edu.co/bitstream/handle/11522/10122/Analisis_demanda_mercado.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Fernandez , M. (2010). Caracterización gremio sábilero Colombiano. Colombia: Cadena Nacional productiva de la sábila. Obtenido de <https://books.google.com.co/books?id=DLo2Xk9NQKoC&pg=PA31&lpg=PA31&dq=Caracterizaci%C3%B3n+gremio+s%C3%A1bilero+Colombiano.&source=bl&ots=IIITDZm-tK&sig=ACfU3U3aCQc7-NvfBPkT-i5Hc9qkuv3jbA&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjQ8tPIoqblAhUS2FkKHUhdBJ4Q6AEwAHoECAkQAQ#>
- Figueredo, C. A., & Morales, J. C. (2010). Plan Integral Para La Comercialización De Aloe Vera En Colombia. Bogotá, Colombia: Universidad del Rosario. Obtenido de <https://repository.agrosavia.co/handle/20.500.12324/21800>

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

- Hernández, S. R., Fernandez , C. C., & Baptista, L. P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: MacGraw Hill.
- Ministerio de Agricultura. (5 de 6 de 2018). <https://www.minagricultura.gov.co/paginas/default.aspx>. Obtenido de Ministerio de Agriculturay Desarrollo Rural: <https://sioc.minagricultura.gov.co/Sabila/Documentos/002%20-%20Cifras%20Sectoriales/Cifras%20Sectoriales%20-%202017%20Junio%20Sabila.pptx>
- Ministerio de Agricultura. (15 de 12 de 2018). Programa Desarrollo Rural con Equidad. Obtenido de <https://www.minagricultura.gov.co/ministerio/programas-y-proyectos/Paginas/Programa-Desarrollo-Rural-con-Equidad-DRE.aspx>
- Pinargote, L. A. (2009). Proyecto de inversión para el cultivo de Aloe Vera, su producción en gel y polvo como subproductos y su comercialización como materia prima. Guayaquil, Ecuador: Escuela superior politécnica del litoral facultad de Economía y Negocios. Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/xmlui/handle/123456789/7275>
- Porter, M. (2015). Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior. *Segunda*. México: Grupo Patria.
- Secretaria de Competitividad y Desarrollo. (2018). *Alcaldía de Villavicencio*. Recuperado el 29 de mayo de 2019, de <http://www.villavicencio.gov.co/NuestraAlcaldia/Dependencias/Paginas/Competitividad-y-Desarrollo-.aspx>
- Vega , G. A., Díaz, N. L., & Ampuero, C. N. (2005). El aloe vera (aloe Barbadensis Miller) como componente de alimentos funcionales. 48 - 52. Revista Chilena de Nutrición. Obtenido de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0717-75182005000300005

Anexos**Anexo A. Cronograma de actividades**

OBJETIVOS	ACTIVIDADES	RECURSOS	MES 1 DE 2019				MES 2 DE 2019			
			1	2	3	4	1	2	3	4
Presentar la estructura de constitución y formalización de la empresa productora y exportadora de sábila hacia el mercado de México.	Realizar visita a Cámara de Comercio para indagar aspectos sobre la formalización.	Humanos Técnicos Financieros								
Elaborar un estudio de mercado, técnico, financiero y económico para la creación de una empresa productora y exportadora de sábila.	Presentar un análisis sobre las oportunidades de la producción de la sábila. Elaborar el estudio técnico y de mercado para la empresa.	Humanos Técnicos Financieros								
Presentar un diagnóstico del mercado de la sábila en México, según procesos de certificación de productos y agregados de la sábila para el proceso de exportación.	Realizar la consulta de la balanza comercial entre Colombia y México que permita crear alianzas de exportación.	Humanos Técnicos Financieros								

Fuente: López y Rojas, 2019.

Anexo B. Presupuesto

OBJETIVO	RECURSOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Presentar la estructura de constitución y formalización de la empresa productora y exportadora de sábila hacia el mercado de México.	Transporte Visitas Consulta de información	Varios	\$ 600.000	\$600.000
Elaborar un estudio de mercado, técnico, financiero y económico para la creación de una empresa productora y exportadora de sábila.	libros, fotocopias e internet	Varios	\$450.000	\$450.000
Presentar un diagnóstico del mercado de la sábila en México, según procesos de certificación de productos y agregados de la sábila para el proceso de exportación.	libros, fotocopias e internet	Varios	\$500.000	\$500.000
TOTAL				\$1.550.000

Fuente: López y Rojas, 2019.

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

Anexo C. Formulario único empresarial y social (RUES)

	FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES HOJA 1	Diligencie o diligencie a máquina o letra impremante los datos. No se admiten tachaduras ni enmendaduras. En los términos del artículo 156 del Decreto 079 de 1912 y 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada, en los términos del artículo 36 del Código de Comercio, la Cámara de Comercio podrá solicitar información adicional, autoriza el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos, para los fines propios de los registros públicos y su publicidad.																																															
INFORMACIÓN DEL REGISTRO																																																	
1 <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;"> REGISTRO MERCANTIL (VENDIDORES DE BIENES DE SUERTE Y ASES / SOCIEDAD CIVIL) </td> <td style="width: 33%; text-align: center;"> REGISTRO DE ENTIDADES SIN ÁNERO DE LUCRO / ECONOMÍA SOLIDARIA / VIGILANCIA CIUDADANAS / ONG'S EXTRANJERAS </td> <td style="width: 33%; text-align: center;"> REGISTRO ÚNICO DE PROPOSITOS </td> </tr> <tr> <td> INSCRIPCIÓN ☐ RENOVACIÓN ☐ TRASLADO DE DOMICILIO ☐ AJUSTE DE INFORMACIÓN FINANCIERA ☐ No. DE MATRÍCULA / INSCRIPCIÓN AÑO QUE RENUEVA TIPO GENERAL DE ORGANIZACIÓN (Revisar las instrucciones del Formulario RUES) ☐ TIPO ESPECÍFICO DE ORGANIZACIÓN (Revisar las instrucciones del Formulario RUES) ☐ </td> <td> INSCRIPCIÓN ☐ RENOVACIÓN ☐ TRASLADO DE DOMICILIO ☐ AJUSTE DE INFORMACIÓN FINANCIERA ☐ No. INSCRIPCIÓN AÑO QUE RENUEVA </td> <td> INSCRIPCIÓN ☐ ACTUALIZACIÓN ☐ RENOVACIÓN ☐ CANCELACIÓN ☐ ACTUALIZACIÓN POR TRASLADO DE DOMICILIO, INCLUSIVE LA CAMBIO DE COMERCIO ANTERIOR No. INSCRIPCIÓN </td> </tr> </table>	REGISTRO MERCANTIL (VENDIDORES DE BIENES DE SUERTE Y ASES / SOCIEDAD CIVIL)	REGISTRO DE ENTIDADES SIN ÁNERO DE LUCRO / ECONOMÍA SOLIDARIA / VIGILANCIA CIUDADANAS / ONG'S EXTRANJERAS	REGISTRO ÚNICO DE PROPOSITOS	INSCRIPCIÓN ☐ RENOVACIÓN ☐ TRASLADO DE DOMICILIO ☐ AJUSTE DE INFORMACIÓN FINANCIERA ☐ No. DE MATRÍCULA / INSCRIPCIÓN AÑO QUE RENUEVA TIPO GENERAL DE ORGANIZACIÓN (Revisar las instrucciones del Formulario RUES) ☐ TIPO ESPECÍFICO DE ORGANIZACIÓN (Revisar las instrucciones del Formulario RUES) ☐	INSCRIPCIÓN ☐ RENOVACIÓN ☐ TRASLADO DE DOMICILIO ☐ AJUSTE DE INFORMACIÓN FINANCIERA ☐ No. INSCRIPCIÓN AÑO QUE RENUEVA	INSCRIPCIÓN ☐ ACTUALIZACIÓN ☐ RENOVACIÓN ☐ CANCELACIÓN ☐ ACTUALIZACIÓN POR TRASLADO DE DOMICILIO, INCLUSIVE LA CAMBIO DE COMERCIO ANTERIOR No. INSCRIPCIÓN 																																											
REGISTRO MERCANTIL (VENDIDORES DE BIENES DE SUERTE Y ASES / SOCIEDAD CIVIL)	REGISTRO DE ENTIDADES SIN ÁNERO DE LUCRO / ECONOMÍA SOLIDARIA / VIGILANCIA CIUDADANAS / ONG'S EXTRANJERAS	REGISTRO ÚNICO DE PROPOSITOS																																															
INSCRIPCIÓN ☐ RENOVACIÓN ☐ TRASLADO DE DOMICILIO ☐ AJUSTE DE INFORMACIÓN FINANCIERA ☐ No. DE MATRÍCULA / INSCRIPCIÓN AÑO QUE RENUEVA TIPO GENERAL DE ORGANIZACIÓN (Revisar las instrucciones del Formulario RUES) ☐ TIPO ESPECÍFICO DE ORGANIZACIÓN (Revisar las instrucciones del Formulario RUES) ☐	INSCRIPCIÓN ☐ RENOVACIÓN ☐ TRASLADO DE DOMICILIO ☐ AJUSTE DE INFORMACIÓN FINANCIERA ☐ No. INSCRIPCIÓN AÑO QUE RENUEVA	INSCRIPCIÓN ☐ ACTUALIZACIÓN ☐ RENOVACIÓN ☐ CANCELACIÓN ☐ ACTUALIZACIÓN POR TRASLADO DE DOMICILIO, INCLUSIVE LA CAMBIO DE COMERCIO ANTERIOR No. INSCRIPCIÓN 																																															
IDENTIFICACIÓN																																																	
2 <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;"> Persona Jurídica RUTN SOCIAL Persona Física PRIMER APELLIDO SEGUNDO APELLIDO PRIMER NOMBRE SEGUNDO NOMBRE NET. DV </td> <td style="width: 40%;"> SOCIA IDENTIFICACIÓN No. FECHA DE EXPIRACIÓN LUGAR DE EXPIRACIÓN TIPO MÁS No. IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA EN SU PAÍS DE ORIGEN PAÍS DE ORIGEN No. IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA SOCORADO O P. NATURAL DEL EXTRANJERO CON EP (Estratificación Económica) </td> </tr> </table>			Persona Jurídica RUTN SOCIAL Persona Física PRIMER APELLIDO SEGUNDO APELLIDO PRIMER NOMBRE SEGUNDO NOMBRE NET. DV	SOCIA IDENTIFICACIÓN No. FECHA DE EXPIRACIÓN LUGAR DE EXPIRACIÓN TIPO MÁS No. IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA EN SU PAÍS DE ORIGEN PAÍS DE ORIGEN No. IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA SOCORADO O P. NATURAL DEL EXTRANJERO CON EP (Estratificación Económica)																																													
Persona Jurídica RUTN SOCIAL Persona Física PRIMER APELLIDO SEGUNDO APELLIDO PRIMER NOMBRE SEGUNDO NOMBRE NET. DV	SOCIA IDENTIFICACIÓN No. FECHA DE EXPIRACIÓN LUGAR DE EXPIRACIÓN TIPO MÁS No. IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA EN SU PAÍS DE ORIGEN PAÍS DE ORIGEN No. IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA SOCORADO O P. NATURAL DEL EXTRANJERO CON EP (Estratificación Económica)																																																
UBICACIÓN Y DATOS GENERALES																																																	
3 <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"> INFORMACIÓN GENERAL </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> DIRECCIÓN DE DOMICILIO PRINCIPAL ZONA: URBANA ☐ RURAL ☐ CÓDIGO POSTAL </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> UBICACIÓN: LOCAL ☐ OFICINA ☐ LOCAL Y OFICINA ☐ FABRICA ☐ VENDEDORA ☐ FINCA ☐ </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> MUNICIPIO DEPARTAMENTO LOCALIDAD-BARRIO-VEREDA-CORREIMIENTO PAÍS </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> Teléfono 1 (igual al reportado en el Formulario del Registro Único Tributario RUT) Teléfono 2 Teléfono 3 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> CORREO ELECTRÓNICO (opcional) </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"> INFORMACIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL Y ADMINISTRATIVA </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL ZONA: URBANA ☐ RURAL ☐ CÓDIGO POSTAL </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> MUNICIPIO DEPARTAMENTO LOCALIDAD-BARRIO-VEREDA-CORREIMIENTO PAÍS </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> Teléfono 1 Teléfono 2 Teléfono 3 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> CORREO ELECTRÓNICO (opcional) </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> LA LEY ADMINISTRATIVA ES: PROPIA ☐ ARRENDADO ☐ COMODATO ☐ REGIMEN ☐ </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> De conformidad con lo establecido en el artículo 87 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, autorizo para que sea notifique personalmente a través del correo SI ☐ NO ☐ </td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center; background-color: #f2f2f2;">ACTIVIDADES ECONÓMICAS</td> </tr> <tr> <td colspan="3"> Indique una (1) actividad principal y máximo tres (3) actividades secundarias, tomando en cuenta la clasificación industrial internacional uniforme (CIIU) </td> </tr> <tr> <td colspan="3"> Indique el CÓDIGO CIIU SOLO SI SU ACTIVIDAD ECONOMICA LA DESARROLLA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ, D.C. </td> </tr> <tr> <td colspan="3"> ACTIVIDAD PRINCIPAL CIIU 3 ACTIVIDAD SECUNDARIA CIIU 2 OTRAS ACTIVIDADES CIIU 3 Y CIIU 4 </td> </tr> <tr> <td colspan="3"> CLASE SUB CLASE SUB CLASE SUB </td> </tr> <tr> <td colspan="3"> FECHA DE INICIO ACTIVIDAD PRINCIPAL FECHA DE INICIO ACTIVIDAD SECUNDARIA IMPORTADOR ☐ EXPORTADOR ☐ USUARIO ADJUNTO ☐ </td> </tr> <tr> <td colspan="3"> DESCRIBA DE MANERA BREVE O RESUMIDA SU ACTIVIDAD ECONÓMICA - PARA PERSONAS NATURALES (máximo 1.000 caracteres) </td> </tr> </table>			INFORMACIÓN GENERAL		DIRECCIÓN DE DOMICILIO PRINCIPAL ZONA: URBANA ☐ RURAL ☐ CÓDIGO POSTAL		UBICACIÓN: LOCAL ☐ OFICINA ☐ LOCAL Y OFICINA ☐ FABRICA ☐ VENDEDORA ☐ FINCA ☐		MUNICIPIO DEPARTAMENTO LOCALIDAD-BARRIO-VEREDA-CORREIMIENTO PAÍS		Teléfono 1 (igual al reportado en el Formulario del Registro Único Tributario RUT) Teléfono 2 Teléfono 3		CORREO ELECTRÓNICO (opcional)		INFORMACIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL Y ADMINISTRATIVA		DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL ZONA: URBANA ☐ RURAL ☐ CÓDIGO POSTAL		MUNICIPIO DEPARTAMENTO LOCALIDAD-BARRIO-VEREDA-CORREIMIENTO PAÍS		Teléfono 1 Teléfono 2 Teléfono 3		CORREO ELECTRÓNICO (opcional)		LA LEY ADMINISTRATIVA ES: PROPIA ☐ ARRENDADO ☐ COMODATO ☐ REGIMEN ☐		De conformidad con lo establecido en el artículo 87 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, autorizo para que sea notifique personalmente a través del correo SI ☐ NO ☐		ACTIVIDADES ECONÓMICAS			Indique una (1) actividad principal y máximo tres (3) actividades secundarias, tomando en cuenta la clasificación industrial internacional uniforme (CIIU)			Indique el CÓDIGO CIIU SOLO SI SU ACTIVIDAD ECONOMICA LA DESARROLLA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ, D.C.			ACTIVIDAD PRINCIPAL CIIU 3 ACTIVIDAD SECUNDARIA CIIU 2 OTRAS ACTIVIDADES CIIU 3 Y CIIU 4			CLASE SUB CLASE SUB CLASE SUB			FECHA DE INICIO ACTIVIDAD PRINCIPAL FECHA DE INICIO ACTIVIDAD SECUNDARIA IMPORTADOR ☐ EXPORTADOR ☐ USUARIO ADJUNTO ☐			DESCRIBA DE MANERA BREVE O RESUMIDA SU ACTIVIDAD ECONÓMICA - PARA PERSONAS NATURALES (máximo 1.000 caracteres)		
INFORMACIÓN GENERAL																																																	
DIRECCIÓN DE DOMICILIO PRINCIPAL ZONA: URBANA ☐ RURAL ☐ CÓDIGO POSTAL																																																	
UBICACIÓN: LOCAL ☐ OFICINA ☐ LOCAL Y OFICINA ☐ FABRICA ☐ VENDEDORA ☐ FINCA ☐																																																	
MUNICIPIO DEPARTAMENTO LOCALIDAD-BARRIO-VEREDA-CORREIMIENTO PAÍS																																																	
Teléfono 1 (igual al reportado en el Formulario del Registro Único Tributario RUT) Teléfono 2 Teléfono 3																																																	
CORREO ELECTRÓNICO (opcional)																																																	
INFORMACIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL Y ADMINISTRATIVA																																																	
DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL ZONA: URBANA ☐ RURAL ☐ CÓDIGO POSTAL																																																	
MUNICIPIO DEPARTAMENTO LOCALIDAD-BARRIO-VEREDA-CORREIMIENTO PAÍS																																																	
Teléfono 1 Teléfono 2 Teléfono 3																																																	
CORREO ELECTRÓNICO (opcional)																																																	
LA LEY ADMINISTRATIVA ES: PROPIA ☐ ARRENDADO ☐ COMODATO ☐ REGIMEN ☐																																																	
De conformidad con lo establecido en el artículo 87 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, autorizo para que sea notifique personalmente a través del correo SI ☐ NO ☐																																																	
ACTIVIDADES ECONÓMICAS																																																	
Indique una (1) actividad principal y máximo tres (3) actividades secundarias, tomando en cuenta la clasificación industrial internacional uniforme (CIIU)																																																	
Indique el CÓDIGO CIIU SOLO SI SU ACTIVIDAD ECONOMICA LA DESARROLLA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ, D.C.																																																	
ACTIVIDAD PRINCIPAL CIIU 3 ACTIVIDAD SECUNDARIA CIIU 2 OTRAS ACTIVIDADES CIIU 3 Y CIIU 4																																																	
CLASE SUB CLASE SUB CLASE SUB																																																	
FECHA DE INICIO ACTIVIDAD PRINCIPAL FECHA DE INICIO ACTIVIDAD SECUNDARIA IMPORTADOR ☐ EXPORTADOR ☐ USUARIO ADJUNTO ☐																																																	
DESCRIBA DE MANERA BREVE O RESUMIDA SU ACTIVIDAD ECONÓMICA - PARA PERSONAS NATURALES (máximo 1.000 caracteres)																																																	

Producción y exportación de sábila al mercado mexicano

 Cámara de Comercio de Bogotá		FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES HOJA 2	
Empleador o individuo o letra impresa los datos, no se admiten tachones ni enmendaduras. En los términos del artículo 166 del Decreto 609 de 2012 y 32 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada. En los términos del artículo 36 del Código de Comercio, la Cámara de Comercio podrá solicitar información adicional. Autorizo el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos, para los fines propios de los registros públicos y de publicidad.		Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio Código Cámara y Fecha Radicación	
INFORMACIÓN FINANCIERA En el término de la Ley, debe tomarse del balance de apertura o de los estados financieros con corte a 31 de diciembre del año anterior. Expresar los cifras en pesos colombianos. Cotas sin decimales			
5	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		ESTADO DE RESULTADOS
	Activo Corriente \$ _____	Pasivo Corriente \$ _____	Ingresos Actividad Ordinaria \$ _____
	Activo No Corriente \$ _____	Pasivo No Corriente \$ _____	Otros Ingresos \$ _____
	Activo Total \$ _____	Pasivo Total \$ _____	Costo de Ventas \$ _____
	Patrimonio Neto \$ _____	Pasivo + Patrimonio \$ _____	Gastos Operacionales \$ _____
Balance Social (*) \$ _____ * Solamente si es Entidad sin ánimo de lucro		Otros Gastos \$ _____ Gastos por Impuestos \$ _____ Utilidad / Pérdida Operacional \$ _____ Resultado del Periodo \$ _____	
(Revisar las instrucciones del formulario RUES)			
COMPOSICIÓN DEL CAPITAL EN CASO DE PERSONAS JURÍDICAS			
1. NACIONAL _____% 2. EXTRANJERO _____%		1.1. PÚBLICO _____% 2.1. PÚBLICO _____%	
1.2. PRIVADO _____% 2.2. PRIVADO _____%		1.3. PÚBLICO _____% 2.3. PRIVADO _____%	
SI ES UNA EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO			
6	APORTE LIMONALES \$ _____	APORTE ACTIVO \$ _____	APORTE LIMONALES ASOCIADOS \$ _____
	% _____	% _____	% _____
REFERENCIAS - ENTIDADES DE CRÉDITO		REFERENCIAS - COMERCIALES	
1. Nombre _____ Teléfono _____ 2. Nombre _____ Teléfono _____		1. Nombre _____ Teléfono _____ 2. Nombre _____ Teléfono _____	
ESTADO ACTUAL DE LA PERSONA JURÍDICA			
CÓDIGO DEL ESTADO ACTUAL DE LA PERSONA JURÍDICA (Revisar las instrucciones del formulario RUES) ☐ OTRO ☐ CUAL? _____		NÚMERO DE EMPLEADOS	
TIENE ESTABLECIMIENTOS, AGENCIAS O SUCURSALES: SI ☐ NO ☐ CUANTOS		TIENE LA ENTIDAD IMPLEMENTADO UN PROCESO DE RENOVACIÓN SI ☐ NO ☐	
EMPRESA FAMILIAR (Informar solo para fines estadísticos) SI ☐ NO ☐		PORCENTAJE DE EMPLEADOS TEMPORALES (%)	
DETALLE DE LOS BIENES RAÍCES QUE POSEEA (En cumplimiento del artículo 32 del Código de Comercio)			
9	MATRÍCULA INMOBILIARIA	MATRÍCULA INMOBILIARIA	
	DIRECCIÓN	DIRECCIÓN	
	BARRIO	BARRIO	
	MUNICIPIO	MUNICIPIO	
	DEPARTAMENTO	DEPARTAMENTO	
PAIS		PAIS	
LEY 1760 DE 2016			
DECLARO BAJO LA GRAVEDAD DE JURAMENTO QUE CUMPLÓ CON LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN LA LEY 1760 DE 2016 PARA ACCEDER A LOS BENEFICIOS DEL ARTÍCULO 3		SOLO EN CASO DE 1RA RENOVACIÓN Y HABERSE ACOGIDO A LOS BENEFICIOS DE LA LEY 1760 DE 2016 AL MOMENTO DE LA MATRÍCULA	
SI ☐ NO ☐		HAYENDO BAJO LA GRAVEDAD DE JURAMENTO QUE HABRÉIS EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN EL NUMERAL 2.2.3.4.3.3. DEL DECRETO REGLAMENTARIO DE LA LEY 1760	
CUMPLIDO ☐ NO CUMPLIDO ☐		CUMPLIDO ☐ NO CUMPLIDO ☐	
PROTECCIÓN SOCIAL			
¿ES APORTANTE AL SISTEMA DE SEGURIDAD Y PROTECCIÓN SOCIAL? SI ☐ NO ☐			
11 TIPO DE APORTANTE (Marque con una X la casilla que corresponda)			
APORTANTE CON 208 O MAS COTIZANTES ☐		APORTANTE BENEFICIARIO DEL ARTÍCULO 3 DE LA LEY 1429 DE 2013 ☐	
CUENTA CON MENOS DE 208 COTIZANTES ☐		APORTANTE INDEPENDIENTE ☐	
El suscrito declara bajo la gravedad del juramento que la información reportada en este formulario y la documentación anexa al mismo, es confiable, veraz, completa, exacta.			
Nombre de la Persona Natural o Representante Legal de la Persona Jurídica: _____ FIRMA			
Documento de identificación No. _____ C.C. ☐ C.E. ☐ T.U. ☐ PASAPORTE ☐			
País: _____			
Confirma la veracidad de la información reportada en este formulario y la documentación anexa al mismo, en conformidad con la Ley (artículo 32 del Código de Comercio y normas concordantes y complementarias)			
Espacio para uso exclusivo de la Cámara de Comercio Firma y Sello de la Cámara de Comercio		CDP/PRBES	

Anexo D. Carta solicitud inscripción de libros

1 de 4



VERSIÓN:	CÓDIGO:	FECHA:
2	IA-F-87	19/06/2018

CARTA DE SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE LIBROS

Bogotá, D.C.

Señores
CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ
 Registro Mercantil y ESAL
 Bogotá

Apreciados señores:

Atentamente les solicito el registro de los libros, pertenecientes a: _____

Indico, para el efecto el número de la matrícula en el registro mercantil: _____

*NÚMERO DE REGISTRO	NOMBRE DEL LIBRO	CANTIDAD HOJAS ÚTILES	CÓDIGO	NUMERACIÓN DE: A:

Diligenciar estos campos en caso de compra de libros en las sedes de la Cámara de Comercio de Bogotá

ORIENTACIÓN DEL PAPEL	TAMAÑO DEL PAPEL	TIPO DE IMPRESIÓN
HORIZONTAL O VERTICAL	CARTA U OFICIO	SENCILLA O DÚPLEX

Firma del Representante Legal o Matriculado

Nombre

Número de identificación

NOTAS:

1. El "NÚMERO DE REGISTRO" es un espacio para ser diligenciado por la Cámara de Comercio de Bogotá.
2. Observar lo descrito en las páginas 3 y 4 de este formato, con el objeto de tener en cuenta los requisitos y lineamientos al momento de inscribir libros ante la Cámara de Comercio de Bogotá.



VERSIÓN	CÓDIGO	FECHA
2	BC-107	19/06/2018

INSTRUCCIONES DE DILIGENCIAMIENTO

1. Diligenciar la presente solicitud SIN TACHONES, NI ENMENDADURAS.
2. Presentar a la Cámara de Comercio de Bogotá el libro en blanco, numerado, codificado (si es el caso) y rotulado.
3. Diligenciar el nombre completo del propietario, tal y como figura registrado en la Cámara de Comercio de Bogotá.
4. Diligenciar el nombre del (los) libro(s) a registrar (Ej.: actas, accionistas, socios, etcétera).
5. Diligenciar la cantidad de hojas útiles.
NOTA: Hoja: es igual a folio.
 Página: una hoja o folio tiene dos páginas, una por cada cara.
6. Diligenciar código para libros de formas continuas, de hojas removibles.
7. Diligenciar en la solicitud la numeración inicial y final que trae impresa el libro, en el campo "NUMERACIÓN DE: A: ".
8. Cuando los libros se compran en la CCB, debe diligenciar los siguientes campos:
 - Orientación del Papel: indicar si es horizontal o vertical.
 - Tamaño de Papel: indicar si es carta u oficio.
 - Tipo de Impresión: indicar si es sencilla o dúplex.
9. Firmar la presente solicitud (únicamente) por:
 - Alguno de los representantes legales de la sociedad propietaria del libro, que estén registrados en la Cámara de Comercio de Bogotá.
10. Diligenciar nombre(s) de quien(es) firma(n) y número de identificación.
11. El campo número de registro es para ser diligenciado por la Cámara de Comercio de Bogotá.