

**COMERCIALIZACIÓN Y EXPORTACIÓN DE HIERBAS AROMÁTICAS
ORGÁNICAS**

LUQUE SALCEDO LILIANA MARGARITA

MAESTRE OLIVELLA MARIA BERNARDA

**presentado al profesor: RICARDO SANDOVAL
en la asignatura PROYECTO DE INVESTIGACIÓN II**

Asesor: GUSTAVO TURRIAGO

**CORPORACIÓN EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO SIMÓN BOLIVAR
FACULTAD DE INGENIERIA COMERCIAL
X SEMESTRE NOCTURNO
BARRANQUILLA
2003**

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	8
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	8
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	9
2. JUSTIFICACIÓN	10
3. OBJETIVOS	14
3.1. GENERAL	14
3.2. ESPECÍFICOS	14
4. MARCO REFERENCIAL	16
4.1. ANTECEDENTES	16
4.2. MARCO TEÓRICO	17
4.3. MARCO GEOGRÁFICO	21
4.4. MARCO CONCEPTUAL	21
4.5. MARCO LEGAL	25
5. DISEÑO METODOLÓGICO	27
5.1. TIPO DE ESTUDIO	27
5.2. MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN	27

5.3. UNIVERSO, POBLACIÓN Y MUESTRA	28	
5.4. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	29	
6. CRONOGRAMA	31	
7. PRESUPUESTO	32	
8. DESARROLLO DE LOS CAPÍTULOS.....	34	
CAPITULO No 1. EL CULTIVO Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PLANTAS		
AROMÁTICAS ORGÁNICAS		34
1.1. IMPORTANCIA DEL CULTIVO DE PLANTAS AROMÁTICAS.....	34	
1.2. PROCESO ECOLÓGICO DE PRODUCCIÓN Y MERCADOS.....	35	
1.3. PREPARACIÓN DEL TERRENO.....	37	
1.4. MATERIAL VEGETAL, PROPAGACIÓN Y SIEMBRA.....	38	
1.5. SISTEMA DE SIEMBRA	39	
1.6. MANEJO DEL CULTIVO.....	40	
1.6.1. Fertilización.....	40	
1.6.2. Manejo fitosanitario.....	40	
1.7. COSECHA Y POSCOSECHA.....	42	
1.8. LAS PLANTAS AROMÁTICAS EN EL MUNDO	43	
1.9. EL MERCADO MUNDIAL DE PLANTAS AROMATICAS.....	44	
1.10. LAS PLANTAS AROMÁTICAS EN COLOMBIA	46	
1.11. TECNOLOGÍA DE PRODUCCIÓN EN COLOMBIA.....	48	
1.11.1. Semillero	50	

1.11.2. Instalación en campo	51
1.11.3. Mantenimiento del cultivo	53
1.11.4. Cosecha y poscosecha en Colombia.....	54
CAPITULO No 2. MECANISMOS PARA LA EXPORTACIÓN DE HIERBAS	
AROMÁTICAS ORGÁNICAS.	59
2.1. CÓMO EXPORTAR HIERBAS AROMÁTICAS.....	59
2.2. PRESELECCIÓN DE PAÍSES.....	60
2.3. EVALUACIÓN DE LA EMPRESA.....	63
2.4. PLANEACIÓN DE LA EXPORTACIÓN	64
2.5. EJECUCIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN	64
2.7. COSTOS , GASTOS Y TÉRMINOS DE COTIZACIÓN INTERNACIONAL.....	68
2.7.1. Costos y Gastos según los Términos de Cotización Internacional.....	68
2.7.2. Aspectos de los Costos de Exportación	68
2.7.3. Cotización INCOTERM ⁸	71
2.8. REMISIÓN DE LA FACTURA PROFORMA:	72
2.9. ACEPTACIÓN DE LAS CONDICIONES	74
2.10. CONFIRMACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO.....	74
2.11. FACTURA COMERCIAL.....	74
2.12. LISTA DE EMPAQUE.....	75
2.13. CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE	75
2.14. CERTIFICACIÓN DE ORIGEN DE LA MERCANCÍA	76

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.

En Colombia la producción ecológica aún no ha despegado como una alternativa de tipo empresarial, a pesar de contar con importantes experiencias de producción y exportación como el café, banano, panela, y frutas procesadas. En este momento se encuentra en proceso de transición algunos productos como las Hierbas Aromáticas.

Básicamente se trata de aprovechar esta gran riqueza vegetal que existe a nuestro alrededor y de estudiar las posibilidades de implantar cultivos de especies útiles, aprovechando la facilidad de crecimiento en las áreas marginales, buscando lograr alta rentabilidad en el cultivo de las plantas Aromáticas y Medicinales.

Para el cultivo de las plantas aromáticas se debe tener en cuenta las condiciones ecológicas, geográficas y culturales. Colombia es un país rico por su biodiversidad, sus ecosistemas, su ubicación geográfica y la riqueza cultural heredada de sus antepasados. A pesar que la medicina y la agricultura tradicionales han permanecido prácticamente marginales por los sectores políticos y académicos, la experiencia (medicina alternativa) demuestra que las plantas medicinales pueden

contribuir al desarrollo del país mediante su estudio integral, multidisciplinario y sistemático que permita alcanzar la autosuficiencia colectiva.

La producción sostenible de plantas medicinales y aromáticas y su formulación como fisioterápicos es un campo relativamente nuevo, pero con el empuje de los investigadores, las nuevas políticas de desarrollo y el interés de las compañías farmacéuticas y otras industrias de alimentos y cosméticos se visualiza como un campo de futuro para el desarrollo del país.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿ Que resultados arrojaría un estudio acerca de la Comercialización y Exportación de Hierbas Aromáticas Orgánicas en la ciudad de Barranquilla ?

2. JUSTIFICACIÓN

El ser humano ha utilizado las Plantas y las Hierbas Medicinales desde la antigüedad. Hemos leído sobre la utilización de estas por parte de nuestros ancestros y ha venido permaneciendo generación tras generación, aún cuando la tecnología farmacéutica inició su penetración en el mercado con sus drogas sintéticas y a base de procesos químicos.

Actualmente el mundo ha iniciado un proceso donde los seres humanos han comenzado a preocuparse por su hábitat, exigiendo a la sociedad el consumo de productos naturales, conocidos como orgánicos, y además de un buen manejo y preservación del medio ambiente.

Las Hierbas Aromáticas no han sido la excepción de este proceso en países o regiones de Asia, las aguas aromáticas, como el té, han aprobado al mejoramiento de la salud en las personas.

En Colombia un país rico en recursos naturales, país que cuenta con una biodiversidad exuberante, la explotación de este sector (Hierbas Aromáticas) ha sido artesanal y en baja escala. Consideramos que la explotación de este sector

contribuye a aumentar los ingresos de los campesinos, al desarrollo de las regiones, a la generación de empleo, igualmente su exportación ayudaría al crecimiento de PIB del país.

Se trata pues de aprovechar esta gran riqueza vegetal que existe a nuestro alrededor, y de estudiar las posibilidades de implantar cultivos de especies útiles, aprovechando su facilidad de crecimiento en las áreas marginales. Lograr una rentabilidad en el cultivo de Plantas Aromáticas requiere de estudios desde cuatro perspectivas:

- Agrícola, mediante el cultivo y comercialización de especies ya conocidas, y otras que no lo son tanto, permitiendo el desarrollo de zonas deprimidas.

Respecto a este punto, es fundamental saber cuales son los factores que influyen en la rentabilidad del cultivo, a fin de mejorarlos en lo posible, teniendo en cuenta las técnicas de cultivo, clima, calidad del suelo, variedad, etc. Es interesante considerar la posibilidad de realizar un estudio de cultivo biológico; además aprovechar las zonas de cultivo para la apicultura incrementaría notablemente los rendimientos en el área de las Hierbas Aromáticas.

- Cultural, promoviendo la conservación de nuestras tradiciones y costumbres, en el aprovechamiento de las plantas aromáticas y medicinales.

Este es un aspecto interesante, a considerar para las campañas de comercialización de los productos.

- Social, colaborando con la fijación de la población en las zonas rurales y en el asociacionismo agrario, para evitar así el despoblamiento.

- Medioambiental, utilizando especies autóctonas para la conservación de la biodiversidad. La domesticación (paso de la recolección del cultivo) de las especies constituye un factor favorable para la conservación de las poblaciones naturales. Por otro lado, la implantación de estos cultivos puede ayudar a disminuir la erosión en suelos pobres y a la conservación del medio natural.

Estos tres aspectos son ya importante por separado, así el conjunto nos va a proporcionar un aprovechamiento integral de zonas deprimidas donde podemos cultivar plantas Aromáticas, extrayendo un beneficio económico, cultural y medioambiental.

Por lo anterior hemos iniciado un estudio detallado de todo el proceso que va desde la investigación de la variedad de Hierbas, su cultivo a gran escala.

Comercialización a nivel interno inicialmente, luego su exportación principalmente al mercado Europeo donde sus ciudadanos han iniciado una vanguardia en el consumo de productos netamente naturales llamados Orgánicos.

3. OBJETIVOS

3.1. GENERAL

Realizar un estudio que establezca las bases para la comercialización y exportación de hierbas aromáticas orgánicas.

3.2. ESPECÍFICOS

- Conocer la importancia del cultivo de las hierbas aromáticas.
- Conocer los pasos necesarios para la siembra, cultivo, cosecha y poscosecha de las hierbas aromáticas.
- Conocer los principales demandantes en el mercado a nivel mundial.
- Analizar las principales hierbas aromáticas cultivadas y comercializadas en nuestro país.

- Conocer los mecanismos que una empresa debe tener presente para poder exportar Hierbas Aromáticas orgánicas.

4. MARCO REFERENCIAL

4.1. ANTECEDENTES

Las siembras comerciales de Hierbas Aromáticas y Especies se iniciaron hace 15 años en Colombia y desde hace 8 años están enviándose a los mercados de Europa y Estados Unidos.

La utilización de las plantas Aromáticas Y/o plantas medicinales se remonta a las épocas de los grandes descubrimientos durante los siglos XV y XVI. Antiguamente y aun hoy día el uso de las plantas y/o Hierbas Aromáticas están ligadas a la simbología y a la magia. La sociedad moderna basándose en los estudios químicos, utiliza estas plantas como un elemento en actividades como la gastronomía, prevención y curación de enfermedades, evitando el uso excesivo de fármacos, lo cual ha llevado al ser humano a un mejoramiento en su calidad de vida, acercamiento de este a los olores y aromas tradicionales; así como la degustación de una cocina natural.

La recolección de las Plantas Aromáticas y medicinales viene realizándose desde hace años en tierras marginales, no aprovechables para los cultivos

convencionales, puestos que las condiciones edafológicas y climáticas no son favorables para muchas especies cultivadas actualmente, se necesitan suelos fértiles y aguas abundantes para obtener buenas producciones. Estas áreas no utilizadas se encuentran en su mayoría en zonas rurales denominadas "deprimidas" caracterizadas por el abandono y despoblamiento progresivo.

Todo lo anterior ligado a la variedad de climas y clases de suelos inciden en la forma y clase de Hierbas para el uso cotidiano con el fin de ejecutar acciones que revaliden las practicas químicas y se guíen por lo natural.

4.2. MARCO TEÓRICO

La producción de las Plantas Aromáticas es un campo relativamente nuevo, pero con las nuevas políticas y las reformas se visualiza como un campo de futuro para el desarrollo del sector, en el cual Colombia presenta grandes ventajas competitivas, gracias a su ubicación geográfica, su biodiversidad y ecosistema que permite obtener variedad de plantas tanto la que se dan en el trópico como en las zonas templadas.

La demanda de estos productos crece a tasas del 20%. El problema de contaminación que aqueja al mundo en la actualidad, llevó a los países desarrollados a buscar alternativas con el fin de controlar los problemas ambientales. Unas de estas alternativas se basa en el consumo de los productos naturales, lo cual beneficiaría a países como Colombia que por su posición geográfica y variedad comparativa frente al resto del mundo para ofrecer productos derivados de la diversidad biológica.

Esto permitiría al país diversificar sus exportaciones y así disminuir su dependencia económica de productos como el café y el petróleo.

Estudios realizados en el año 2001 por la Facultad de Agronomía y la Directora Técnica del Laboratorio de la Universidad Nacional "Patricia Barreño, Agrónoma", decidieron explorar la posibilidad de sembrar este tipo de plantas (Estragón y Orégano), y obtuvieron un gran resultado en la primera cosecha, recogieron 20 toneladas que se pudieron vender al mercado mayorista de CORABASTO, lo demuestra también la nota de calidad alcanzada en el mercado internacional 4.5 sobre 5, gracias a esta calificación enviaron su primer cargamento de estragón rumbo a Alemania, con el apoyo de Moreno, una firma exportadora de especias y Hierbas Aromáticas que cree en el potencial de este sector.

Otro proyecto importante fue el que se realizó en el municipio de Une, departamento de Cundinamarca, al oriente de Bogotá por la empresa Aliandes y es una de las experiencias personales más enriquecedoras, tanto desde el punto de vista técnico como humano, porque llegaron a comprender realmente la dinámica y la ideología del productor campesino de nuestro país. Los rendimientos de producción fueron promedios de cerca de 15 toneladas, con cerca de 2600 plantas.

De acuerdo con una investigación de Jorge Perdomo y Ricardo Suárez, con el continuo aumento de la demanda por productos y servicios derivados de la biodiversidad que incorporan criterios y principios de sostenibilidad social y biológica, se abre el camino al crecimiento e importancia de los mercados verdes en el mundo.

Los consumidores tienden a preferir los productos naturales provenientes de un aprovechamiento sostenible, que no destruya el medio ambiente, y además contengan criterios de equidad social.

Para la Ministra de Comercio Exterior, los ojos del mundo están puestos sobre el potencial de los productos obtenidos en forma sustentable, y en equilibrio con el medio ambiente, en los cuales Colombia es sumamente rico.

Por esta razón Colombia firmó el convenio de competitividad exportadora de la cadena de productos naturales. Esta cadena está compuesta por plantas medicinales, hierbas aromáticas y aceites esenciales (fragancias cosméticas).

A nivel mundial Colombia es considerado como uno de los países con mayor diversidad florística, gracias a la variedad de su ecosistema.

Actualmente se registran unas 50.000 especies de flora, de las cuales aproximadamente 6.000 cuentan con beneficios medicinales y cerca de 120 especies y aromáticas poseen un potencial productivo exportador.

Los productos verdes, basan su producción en las normas sobre la práctica de la agricultura, orgánica y se complementan con las normas ISO 1420, los cuales hablan de los procesos de eco etiquetado, los clientes verdes basan la compra de estos productos de acuerdo a sus creencias de carácter autocéntrico y/o egocéntrico.

La recolección espontánea de las plantas aromáticas y medicinales vienen realizándose desde hace años en tierras marginales, no aprovechadas para los cultivos convencionales puestos que las condiciones edafológicas y climáticas no son favorables para muchas especies para obtener buenas producciones. Estas

áreas no utilizadas se encuentran por el abandono y el despoblamiento progresivo, en parte, a causa de la poca rentabilidad de los cultivos en suelos no favorables por los cuales las tierras no cultivadas son cada vez menos abundantes.

4.3. MARCO GEOGRÁFICO

El estudio para la constitución de una empresa exportadora de Hierbas Aromáticas, se llevará a cabo en la ciudad de Barranquilla y su área metropolitana, dado que para el cultivo de este tipo de Hierbas no se requiere de grandes espacios físicos, por lo cual aplicando los principios de la Agricultura intensiva, se desarrollara en espacios relativamente pequeños.

4.4. MARCO CONCEPTUAL

ACEDERA: Planta poligonáceas comestibles. Prefiere suelos ligeros en un lugar resguardado y con sol abundante, pero crece también en la sombra.

Cuando la planta florece hay que cortarla antes de que dé semillas. La recolección se inicia cuatro meses de aclarado o cuando la planta haya formado cinco hojas fuertes.

AJEDREA BLANCA: Planta labiada muy olorosa, se cultiva para adornos en los jardines. Admite suelos retozos pobre pero progresa asimismo en los ricos y húmedos siempre que no haya recibido compost o estiércol fresco. Crece en cualquier clima salvo en los mas fríos, es necesario una buena labranza antes de sembrar y mantenerse después húmedo el terreno.

ALBAHACA: Planta labiada de flores blancas, algo purpúreas y olor aromático. Necesita un suelo seco, ligero y bien drenado. Prefiere los lugares soleados pero resguardado. Se da en casi todos los climas, pero es sensible a las heladas. Las hojas se arrancan en cuanto que se despliegan.

ALCAREVA: Planta umbelíferas de semillas aromáticas, usadas como condimentos. Es muy adaptable y admite cualquier suelo siempre que no este demasiado húmedo, aunque prefiere la tierra arcillosa y un emplazamiento resguardado. Está adaptada a los climas frescos. Cuando la semilla se vuelve marrón hay que extraerla de las cabezuelas y dejarlas secar en un lugar ventilado

ANGÉLICA: Umbelífera de raíz medicinal, necesita un suelo rico y profundo con algo de sombra, requiere mucho espacio, las hojas se cortan en verano y se pueden consumir frescas como las hortalizas.

ANTROPOCENTRISMO: Sistema filosófico que considera el hombre centro del universo.

ANÍS: Planta umbelífera, aromática. Prefiere un suelo cálido y muy drenado en lugares soleados. Se recolecta cuando la cabezuela se han vuelto de color pardo grisáceo. Se cortan los tallos se atan en manojos y se cuelgan para que se sequen.

BORRAJA: Planta borragináceas de flores azules, usadas en medicina como sudorífico. Crece en cualquier terreno pero prefiere el sol y un suelo franco bien drenado, solo se multiplica por semillas y a las ocho semanas de la siembra se empieza a cortar las hojitas y la recolección es permanente.

CAPUCHIN: Planta de crecimiento muy fácil, surge en cualquier lugar siempre que tenga el sol abundante y un suelo arenoso y ligero. Las hojas se cortan antes que las plantas florezcan, se las fragmenta y seca antes de desmenuzarlas y almacenarlas.

EDAFOLOGÍA: Ciencia que estudia la capa de la corteza terrestre que sirve de soporte a la vegetación.

ENELDO: Planta umbelífera cuya semilla se usa como carminativo. Acepta cualquier tipo de suelo siempre que este bien drenado. Debe disponer del sol pero no debe secar. Se inicia el corte de las hojas cuando la planta tiene 20 CMS de altura, para las destinadas a secado el mejor momento de corte es ante de que la planta florezca.

FITONOMIA: Ciencia que estudia las leyes generales acerca del origen y evolución de los vegetales.

HINOJO: Planta de la familia de las umbelífera, muy aromática, y su bulbo es comestible. Crece en cualquier suelo siempre que no sea ácido ni demasiado pesado, prefiere el suelo cálido y rico en un lugar soleado, las hojas se cortan en verano y las semillas se cortan verdes y se secan al sol.

PRODUCTO ORGÁNICO (ECOLÓGICO): Productos Ecológicos o biológicos: Aquellos Productos Agrícolas primarios o elaborados, obtenidos sin la utilización de productos químicos de síntesis y con la utilización de aguas no contaminadas con residuos químicos y sin ningún contenido de metales pesados.

UMBELA: Modo de inflorescencia en que los pedúnculos, como en el hinojo, salen todos del mismo plano para elevarse al mismo nivel.

UMBELÍFERAS: Familia de plantas dicotiledóneas de flores dispuestos en umbelas: El hinojo, apio, zanahoria, etc.

4.5. MARCO LEGAL

En los mercados el Aval de calidad ecológica esta representado por un **SELLO VERDE** que garantiza el acontecimiento riguroso de las normas y reglas ecológicas. En la actualidad, en el mercado existen muchos países que acatan este sello. En el caso de Colombia apenas se esta preparando la estructuración del sello ecológico para los productos no contaminantes, por medio de el Incontec y el Mincomex. Este motivo ha impedido hasta ahora el ingreso de ciertos productos a algunos países que exigen este sello.

Los tramites que se mencionan a continuación se siguen en toda exportación con la excepción de:

- Las exportaciones sin reintegro.

- Las exportaciones temporales.
- La mercancía que fuera importada en forma temporal o definitiva y que sea reexportada.

Por cuanto, estas exportaciones requieren la autorización previa del MINCOMEX, que se dan con base en el cumplimiento de unos requisitos adicionales.

Estudio de Mercado y de la Demanda Potencial

La exportación supone inicialmente un estudio del mercado internacional, tanto para la determinación del precio adecuado, como para el conocimiento de la demanda de nuestros productos. En este estudio le colaboran al el exportador el banco de comercio exterior, Bancoldex y Proexport, pues brindan información sobre la demanda internacional, la mejor manera de posicionar nuestros productos en el exterior y asesorías sobre la posibilidades de financiación de nuestras exportaciones.

Solo un adecuado estudio de mercado brindará un conocimiento al exportador sobre las oportunidades que ofrecen los mercados del exterior. Para un buen estudio de mercado se deberá: Determinar el alcance y los objetivos del estudio.

5. DISEÑO METODOLÓGICO

5.1. TIPO DE ESTUDIO

El siguiente estudio es de tipo Descriptiva, ya que el estudio se realiza en un periodo relativamente corto en el que se recolectan y se analizan los datos a fin de describir una situación, en este caso la factibilidad para constituir una empresa exportadora de Hierbas Aromáticas.

5.2. MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

El proyecto se sustenta sobre la base del método Deductivo – Inductivo, porque nosotras (investigadoras), gracias a la observación e investigación del tema deducimos su importancia y nos motivamos para la realización de dicho trabajo para así inducir a los lectores a que se concienticen de la importancia de dicho asunto.

5.3. UNIVERSO, POBLACIÓN Y MUESTRA

El incipiente mercado internacional de hierbas aromáticas Colombianas, aunque cuenta con una variedad cercana a las 120 especies, tiene grandes expectativas, especialmente en países como Alemania, Holanda, Reino Unido, España y Francia. Según datos de proexport, solo la Unión Europea importó el año pasado 260.531 toneladas de aromáticas y especias, lo que representa el 28% de sus importaciones agrícolas. En cuanto a Colombia, Alemania es hoy día el mayor cliente externo de hierbas aromáticas y especias. Sus compras equivalen al 5% del total de la producción exportadora del país, el cual representa el 2% del total de exportaciones agrícolas.

Entre las principales especias exportadoras, proexport registra los amomos y cardamomos, el tomillo y la hoja de laurel, que salen con destino a Arabia Saudita, Estados Unidos y el Reino Unido. No obstante las aromáticas más cultivadas en el país son las manzanillas, la albahaca, y el cilantro.

De las grandes empresas, dos son las que tienen controlado el mercado: Daregol y Mc-Cormick, aunque en el mundo se contabilizan alrededor de 43 productores.

EMPRESAS PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS

La producción de hierbas aromáticas y medicinales para exportación la están desarrollando convencionalmente las empresas Agroaroma, Caléndulas, Pradera Flowers y San Rafael, entre otras, mientras que la firma **Aerobic ABT** es la única que tiene establecido un sistema de producción y comercialización de productos biológicos. Los principales productos exportados y deshidratados son: Hierbabuena, Orégano, Tomillo, Laurel, Albahaca, Estragón. Actualmente se envían vía aérea en forma semanal 74 toneladas de plantas aromáticas y medicinales empacadas por lo general en bolsa de plásticos y cartas de cartón de 25 libras. Los precios de estos productos oscilan entre US\$ 5 por kilogramo.

5.4. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

- **Fuentes Primarias:** Por ser la observación un acto visual que permite al ser humano conocer, es una fuente primaria, ya que a través de éste órgano de los sentidos podemos observar el proceso de deshidratación y secado de las hierbas aromáticas.

En la ciudad de Santa Marta en AROMANET se pudo observar el proceso de elaboración del Tomillo, Limoncillo, Manzanilla, Albahaca, Hierbabuena, entre otras, los cual nos motivó a emprender este proyecto porque esto contribuye al mejoramiento de la calidad de vida de los consumidores.

- **Fuentes Secundarias:** El proyecto se nutre de fuentes secundarias como Revistas, Periódicos, Internet, las cuales soportan la investigación, ya que gracias a ellas pueden determinar la viabilidad de las mismas, la relevancia y el impacto que pueda tener en la sociedad.

Luego de haber consultado dichas fuentes es claro que el tema de las Hierbas Aromáticas ha sido objeto de investigación, demostrando la importancia que este tiene en la vida del hombre, pues mejora la calidad de vida de esté como individuo y como ser social.

Según Rosalía Riambo Ingeniera Agrónomo, teniendo en cuenta lo anterior lo cual es tan solo un aporte de los tantos que se han hecho, vemos que las Hierbas Aromáticas son muy saludables para el consumo humano por ser estas netamente naturales.

7. PRESUPUESTO

ITEM	RUBRO	CANTIDADES EN MILES	FUENTES DE FINANCIACIÓN
A. Gastos generales	Transporte	\$ 100.000	Recursos Propios
	Papelería	20.000	
	Transcripción	63.000	
	Corrección	45.000	
	Otros	10.000	
	Subtotal	\$ 238.000	
B. Servicios Generales	Dos investigadoras		U.S.B
	Asesor		
C. Logísticos	Horas Internet	\$ 30.000	Recursos Propios
	Otros	25.000	
	Subtotal	55.000	
	Total	\$ 293.000	

CAPITULO No 1

GENERALIDADES SOBRE EL CULTIVO Y COMERCIALIZACIÓN DE PLANTAS AROMÁTICAS.

- 1. DETERMINAR IMPORTANCIA DEL CULTIVO DE PLANTAS AROMÁTICAS.**
- 2. PROCESO ECOLÓGICO DE PRODUCCIÓN Y MERCADOS.**
- 3. PREPARACIÓN DEL TERRENO.**
- 4. MATERIAL VEGETAL, PROPAGACIÓN Y SIEMBRA.**
- 5. SISTEMA DE SIEMBRA.**
- 6. MANEJO DEL CULTIVO.**
 - 6.1. FERTILIZACIÓN.**
 - 6.2. MANEJO FITOSANITARIO.**
- 7. COSECHA Y POSCOSECHA.**
- 8. LAS PLANTAS AROMÁTICAS EN EL MUNDO.**
- 9. EL MERCADO MUNDIAL DE PLANTAS AROMÁTICAS.**
- 10. LAS PLANTAS AROMÁTICAS EN COLOMBIA.**
- 11. TECNOLOGÍA DE PRODUCCIÓN EN COLOMBIA.**
 - 11.1. SEMILLERO.**
 - 11.2. INSTALACIÓN EN EL CAMPO.**
 - 11.3. MANTENIMIENTO DEL CULTIVO.**
 - 11.4. LA COSECHA Y POSCOSECHA EN COLOMBIA.**

8. DESARROLLO DE LOS CAPÍTULOS

CAPITULO No 1. EL CULTIVO Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PLANTAS AROMÁTICAS ORGÁNICAS

1.1. IMPORTANCIA DEL CULTIVO DE PLANTAS AROMÁTICAS.

La recolección espontánea de las plantas aromáticas y medicinales viene realizándose desde hace años en tierras marginales, no aprovechadas para los cultivos convencionales puesto que las condiciones edafológicas y climáticas no son favorables para muchas especies cultivadas actualmente, que necesitan suelos fértiles y agua abundante para obtener buenas producciones. Estas áreas no utilizadas se encuentran en su mayoría en zonas rurales denominadas deprimidas, caracterizadas por el abandono progresivo, en parte a causa de la poca rentabilidad de los cultivos en suelos no favorables, por lo cual las tierras no cultivadas son cada vez más abundantes.

En este punto hay que considerar una importante ventaja de muchas Plantas Aromáticas: Su gran adaptación al clima seco mediterráneo, y a los suelos

calcáreos, pedregosos y pocos fértiles, marginados de los grandes cultivos, es una característica a tener en cuenta en el establecimiento de estas especies.

Por otro lado sabemos que el aprovechamiento de la diversidad que tenemos en los países mediterráneos, esta todavía es una frase incipiente, y que habría que mejorar y promover. El mercado de las plantas aromáticas se ha centrado, en general, en unas pocas especies más utilizadas en perfumería, alimentación y medicina, pero existen muchas otras plantas prácticamente desconocidas por el consumidor y que pueden ser muy útiles como condimento, infusión, etc.

Se trata, de aprovechar esta gran riqueza vegetal que existe a nuestro alrededor, y de estudiar las posibilidades de cultivar especies útiles, aprovechando su facilidad de crecimiento en las áreas marginales antes citadas.

1.2. PROCESO ECOLÓGICO DE PRODUCCIÓN Y MERCADOS.

Vemos que la preocupación del consumidor por la seguridad de los alimentos ha llevado a incrementar la demanda de productos ecológicos, ya que estos ofrecen una mayor seguridad en lo relativo a residuos e inocuidad¹. Adicionalmente, otro factor que viene incidiendo en la decisión de compra de productos ecológicos, es el

¹ Inocuidad: Transmisión de enfermedad.

relacionado con el crecimiento de una franja de consumidores que quiere contribuir a la conservación del medio ambiente apoyando en la producción basada en procesos productivos naturales, que no usan de productos químicos de síntesis, mantienen la fertilidad del suelo, conservan el agua y protegen la biodiversidad, como el caso de la producción ecológica.

Observamos que los movimientos o tendencias de la agricultura alternativa buscan volver a la agricultura natural orientando la producción hacia un sistema diversificado, que no por ser natural es menos complejo o requiere menos desarrollos tecnológicos y científicos, , debido a que se debe evitar el deterioro del ecosistema.

La demanda de productos ecológicos cubre toda la gama de productos agropecuarios y acuícola², tanto frescos como procesados. Aunque la demanda se ha concentrado en alimentos, han llegado a tener alguna importancia en el mercado, otro producto que sirvan de materia prima, como es el caso del algodón y las maderas o los productos de la belleza. La producción de ecológicos a nivel mundial, sin embargo se ha concentrado en una canasta relativamente reducida de vegetales y frutas frescas, granos básicos (especialmente los utilizados en panaderías y elaboración de pastas), aceites, lácteos, vinos y productos cárnicos.

² Acuícola: Productos del agua.

Observemos que en las distintas reglamentaciones de producción ecológica, el proceso de producción debe tener en cuenta aquellos factores externos al mismo que puede afectar la calidad del producto final y las condiciones ambientales en que se desarrolla. Entre los factores a tener en cuenta están la presencia, en la zona de producción, de fabricas que emitan contaminantes, carreteras de alto trafico vehicular o cultivos convencionales de elevados uso de agroquímico, ya que esos factores implican riesgos para el cultivo ecológico. La calificación de la mano de obra y la disponibilidad de insumos adecuados a este tipo de producción son también algunos factores de riesgos que puedan afectar la viabilidad técnica o económica de la empresa ecológica.

1.3. PREPARACIÓN DEL TERRENO

Según los principios de agricultura ecológica, se busca que las prácticas de preparación del terreno mantengan o mejoren la calidad del suelo en la medida que permitan conservar su estructura y mejorar la disponibilidad y la absorción de nutrientes. Para lograr esto es necesario vigilar que se mantengan la riqueza biológica del suelo y se conserve la humedad.

Como prácticas más utilizadas en agricultura ecológicas tenemos la labranza mínima y el uso de implementos adecuados que no deterioren la estructura del suelo y permitan su oxigenación; se recomienda usar coberturas verdes o de hojarasca y desechos de cosechas que, entre otro beneficios, evitan el recalentamiento, conservan la humedad y previenen la erosión.

1.4. MATERIAL VEGETAL, PROPAGACIÓN Y SIEMBRA

Tanto el reglamento Colombiano como las normas básicas de la **IFOAM**³, exigen que el material de propagación procesada de una producción ecológica. El uso de semillas provenientes de ingeniería genética o de plantas o materiales vegetales modificados genéticamente no está permitido dentro de los principios de agricultura ecológica definidos por IFOAM y actualmente existe un amplio debate internacional sobre su utilización en agricultura ecológica. La reglamentación Colombiana, sin embargo, no prohíbe expresamente el uso de este material.

En Colombia se puede usar semillas convencionales solamente si están autorizadas por el ICA⁴ y no exista ninguna posibilidad de obtener semillas ecológicas. En la etapa de vivero no se permite utilizar insumos provenientes de procesos de síntesis

³ IFOAM: Federación Internacional De Movimientos Orgánicos.

⁴ ICA: Instituto Colombiano Agropecuario.

química. En esta etapa se debe garantizar la fortaleza y la sanidad de las plántulas con el fin de reducir los riesgos fitosanitarios a nivel de campo y mejorar su adaptabilidad al medio. En el vivero se permite usar bolsas plásticas, siempre y cuando se haga un manejo adecuado de este material luego de su utilización, no se quemen en el campo.

1.5. SISTEMA DE SIEMBRA

Orientada a lograr un equilibrio en los sistemas de producción, la producción ecológica comprende sistemas de siembras simultánea o sucesiva de plantas y cultivos de diferentes familias botánicas en la misma área. La asociación y rotación de cultivos o la siembra en relevos y escalonada permiten mejorar la fertilidad del suelo, aumentan la diversidad biológica del agro ecosistema, hacen una mejor distribución de los trabajos del huerto, alternan cultivos con distintas necesidades nutricionales, combinan cultivos de diferentes sistemas radicular, permiten utilizar una leguminosa por lo menos cada tres cultivos y facilitan la utilización de abonos verdes. Las rotaciones de cultivos permiten adicionalmente, reducir los problemas fitosanitarios.

1.6. MANEJO DEL CULTIVO

1.6.1. Fertilización.

De acuerdo con los reglamentos nacionales e internacionales, no se permite la fertilización con productos químicos de síntesis. La fertilización se hace bajo los conceptos de adición de nutrientes y de incorporación de materiales que creen un ambiente favorable a la vida del suelo y que, por lo tanto, faciliten a la planta la absorción de las sustancias que requiere. Con este enfoque se manejan los abonos de origen animal procesados previamente, minerales naturales como cal, roca fosfórica y otros admitidos explícitamente en los reglamentos, el compòs obtenido por el procedimiento de residuos vegetales y animales de distintos origen, el humus o lombricompuesto que se tiene de la deyección de la lombriz recolectados en cultivos especiales y los activadores microbianos elaborados con base en cultivos de bacterias, hongos y levaduras.

1.6.2. Manejo fitosanitario

Los problemas fitosanitarios incluyen las plagas (insectos), las enfermedades (hongos, bacterias, virus) y las arvenses (plantas diferentes al cultivo), organismos que hacen parte del agro ecosistema con los cuales es necesario convivir. Por manejo fitosanitario se entiende la combinación de métodos mediante los cuales se limitan al desarrollo y la infestación de las plagas, enfermedades y arvenses, hasta

evitar o disminuir los daños económicos al cultivo, a la producción y al medio ambiente. Los métodos de control a emplear deben ser integrados y complementarios, es decir, que se puedan combinar entre ellos con el fin de tener una base más amplia en el control, logrando así una mayor eficiencia para limitar el crecimiento y restringir la reproducción de los fitopatógenos.

Sabemos que la determinación y la ejecución de cualquier tipo de control debe fundamentarse en inspecciones cuidadosas y regulares de los distintos problemas sanitarios en el cultivo. Como resultado del monitoreo se identifican los agentes dañinos y se establecen su distribución y abundancia, lo que permite manejar eficientemente el cultivo sin llegar a causar un desbalance en el medio ambiente. El conocimiento de la biología de los insectos y su dinámica, así como su relación con otros componentes del agro ecosistema, es la base del diseño y de la aplicación de procedimientos para su manejo, en el cual se deben tener en cuenta los factores bióticos y abióticos que inciden sobre los insectos plagas. Adicionalmente se puede hacer un manejo de los insectos plagas por medios mecánicos, lo cual es compatible con otras técnicas de control y es económico cuando no requiere de excesiva mano de obra. El control mecánico recurre a la remoción y destrucción manual, al establecimiento de barreras físicas y al uso de trampas para capturar insectos.

1.7. COSECHA Y POSCOSECHA

En el momento de la cosecha, el productor ecológico debe tener en cuenta cuidados especiales para prevenir la contaminación del producto cosechado. El producto no debe mezclarse con productos convencionales.

En los lugares acopio en el campo y en el uso de contenedores, cajas o costales se debe tener un control especial para evitar el riesgo de la contaminación. La principal recomendación en materia de manejo poscosecha, según los distintos reglamentos, consiste en separar los productos ecológicos de los convencionales en el proceso de clasificación, empaque y almacenamiento. Adicionalmente, se prohíbe utilizar sustancias químicas para mejorar la apariencia de los productos o extender su vida útil.

En términos de la calidad de los productos ecológicos, se deben tener en cuenta los mismos cuidados que requiere el producto convencional, además del cuidado en el almacenamiento y la manipulación del producto para que no exista ninguna fuente de contaminación que desvirtúe su carácter de producto ecológico. En relación con el empaque se debe tener en cuenta que la reglamentación de estos productos define condiciones y requisitos especiales para el rotulado de los

productos ecológicos, con el fin de que el consumidor final pueda identificarlos fácilmente.

1.8. LAS PLANTAS AROMÁTICAS EN EL MUNDO

Los cultivos aromáticos constituyen un amplio grupo con características disímiles. Se pretende interiorizar a los asistentes sobre los aspectos generales del cultivo e industrialización de algunas plantas aromáticas. Este grupo está interesado por una gran cantidad de especies, pero a los fines prácticos se tomarán algunas que tienen mayor factibilidad ecológica dentro de la pampa húmeda. Nos referiremos entonces a los cultivos de orégano y menta. Las plantas aromáticas se encuentran presentes con una gran riqueza florística en la naturaleza de la cual antiguamente se servían los consumidores. Actualmente y por otras razones de índole económica, técnica y práctica, es necesario en general, realizar el cultivo de las mismas. Para lograr conducir con éxito el cultivo, no solo hace falta una dotación de conceptos técnicos sino también es necesario el manejo de áreas de conocimiento como botánica, farmacología, fitoquímica, física, eco fisiología, etc. Esta actividad posee un campo de acción que incluye varias disciplinas lo que la vuelve atractiva y en parte explica su gran potencialidad, debida también a la

diversificación de la actividad agrícola que pueden generar con cultivos económicamente rentables.

Estos cultivos pueden ser conducidos por una heterogeneidad de establecimientos, ya sea en forma extensiva como intensiva.

1.9. EL MERCADO MUNDIAL DE PLANTAS AROMATICAS

El comercio mundial de especias y hierbas aromáticas se ubican en cifras aproximadamente a las 40.000 – 450.000 toneladas por año, que representa 1.500 – 2.000 millones de u\$s. La demanda por tipo de producto varia de un país a otro debido a razones ecológicas, culturales, tecnológicas y económicas. Dentro del ranking de importaciones la pimienta blanca y negra ocupan la primera posición, en segunda posición se ubica el grupo de productos derivados de los pimientos del genero *Capsicum*, nuez moscada, macis, canela y cassia ocupando un importante lugar en las compras realizadas por América del Norte y Europa Occidental.

La producción en el mercado mundial se comercializa prioritariamente sin procesamiento alguno (80% del producto comercializado), el resto se comercializa molida, mezclada, como aceite esencial, etc. Se observa que mundialmente existe

una alta concentración de la demanda y ofertas de especies. Hay actualmente 10 países que concentran el 61% de las importaciones totales y otros 10 que aportan el 59.3% de las exportaciones totales. Los principales demandantes en el mercado son EE.UU. y Unión Europea, dentro de ésta el principal comprador es Alemania seguido por España. Japón actualmente se posiciona como el tercer mercado mundial para la comercialización.

Analizando la oferta se destacan los países en desarrollo, donde las especies son producidas en pequeñas explotaciones. Los países de mayor importancia como exportadores son: África del Sur, Brasil, China, Granada, Indonesia y Singapur. Los productos comercializados se caracterizan en general por la falta de transformación, la cual se desarrolla generalmente en los países compradores (desarrollados).

Las principales especias y hierbas aromáticas comercializadas son: Pimienta(semilla), Nuez moscada y cardamomo.

1.10. LAS PLANTAS AROMÁTICAS EN COLOMBIA

En los últimos años se ha incrementado el interés de los consumidores, principalmente en Estados Unidos y en Europa, por las hierbas o especies que puedan usarse bien como infusiones alimenticias o medicinales o bien como condimento para sazonar las comidas. La preocupación de los consumidores por preservar su salud, la creciente preferencia de productos orgánicos, la difusión de especies nativas y la dispersión de grupos étnicos asiáticos y latinoamericanos por el mundo, son algunos de los factores que explican el crecimiento en el uso de estas hierbas.

Aunque existen varias formas de clasificar las hierbas, de acuerdo con los usos que se haga de ellos, en términos generales puede decirse que las plantas que en cualquier sentido afectan la salud humana al ser ingeridas, adsorbidas o al entrar en contacto con la piel se clasifican como aromáticas, medicinales, narcóticas, venenosas y especias. En particular, las hierbas aromáticas son aquellas plantas curativas que estimulan el organismo, son tonificantes, expiden una fragancia y sus principios activos están constituidos total o parcialmente por aceites esenciales. Las especias, por su parte, son aquellas plantas que se utilizan como condimentos para sazonar, corregir, preservar o dar sabor a las comidas.

En Colombia existen cerca de 120 especies y aromáticas como potencial productivo y con aptitud para ser cultivadas, sin embargo, las principales se cultivan en el país son: manzanilla, limonaria, albahaca, hierbabuena y cilantro. Otras aromáticas y especies reconocidas son: limoncillo, toronjil, cidròn, cardamomo, tomillo, caléndulas, menta, mejorana, perejil, romeo y orégano. La producción de aromáticas y especies en nuestro país se encuentran ubicadas en las zonas frías y ligeramente templadas, sobresaliendo los departamentos de Antioquia (La ceja, Yolombò, San Jerónimo, Marinilla, y Rionegro).Cundinamarca (Chipaque, Cota, Fòmeque, Anolaima, Funza, Chìa, Mosquera), Cauca (Piendamò, Bosqueròn y Popayán) y Nariño (pasto e Ipiales).

DISTRIBUCIÓN NACIONAL DE ALGUNAS AROMÁTICAS Y ESPECIAS EN COLOMBIA.

ESPECIE AROMÁTICAS	DEPARTAMENTO
Manzanilla	Nariño, Cundinamarca, Boyacá, Cauca y Antioquia.
Limonaria	Antioquia y Cundinamarca.
Albahaca	Antioquia, Cundinamarca, Valle del Cauca.
Yerbabuena	Antioquia, Cundinamarca, Boyacá.
Cilantro	Nariño, Cundinamarca, Boyacá, Cauca y Antioquia, Valle del Cauca, Santander.
Toronjil	Antioquia, Cundinamarca, Cauca y Nariño.

Fuente: Corporación Colombiana Internacional, SHACOL, Universidad de Antioquia.

Este artículo se centrará en los aspectos técnicos y comerciales de cinco de las principales plantas aromáticas Y especias que se producen en el país, manzanilla, limonaria, albahaca, hierbabuena y cilantro, cuya importancia comercial cada día es mayor tanto nacional como internacional.

Se estima que el área sembrada en aromáticas no supera las 120 hectáreas, en todo el país, ya que las unidades de producción, en la mayoría de los casos, son pequeñas parcelas o surcos establecidos dentro de las huertas familiares. En el caso de explotaciones tecnificadas, las áreas sembradas no superan las 10 hectáreas y están cultivadas bajo el sistema de invernaderos.

1.11. TECNOLOGÍA DE PRODUCCIÓN EN COLOMBIA

Las hierbas aromáticas y especias en nuestro país se encuentran distribuidas en todos los pisos térmicos, pero su cultivo se concentra más en los climas templados y fríos, principalmente entre los 1500 y 2800 m.s.n.m. Se comportan bien en suelos sueltos, ricos en materia orgánica, profundos, de buen drenaje y con un ph que oscile entre 5.5 a 6.5.

REQUISITOS EDAFOLÓGICOS Y CLIMÁTICOS DE LAS PRINCIPALES AROMÁTICAS Y ESPECIES.

ESPECIE	ALTITUD (m.s.n.m)	TEMPERATURA (°C)	CONSIDERACIONES DEL SUELO
Manzanilla	1000 - 2500	18 - 24	Textura areno – arcillosa, bien drenada y con ph entre 7 – 8.
Limonaria	0 - 1500	20 - 32	Textura arcillosas a arenosos, ricos en materia orgánica, bien drenados. La plantas es resistente a la acidez.
Albahaca	1550 - 2550	15 - 18	Textura francas a areno – arcillosas, ricos en materia orgánica, bien drenados y de ph 6.6 a 7.
Yerbabuena	1500 - 2800	10 - 22	Textura francas a areno – arcillosas, ricos en materia orgánica, bien drenados y profundos.
Cilantro	1000 - 2000	18 - 26	Textura francas a arcillosas, ricos en materia orgánica, bien drenados y profundos.
Toronjil	0 - 1000	16 - 28	Suelos suelto, bien drenados, ricos en materia orgánica y húmedos.
Cidrón	0 - 2000	16 - 28	Textura areno, arcillosa bien drenada.
Menta	1500 - 2800	16 - 21	Textura francas, ricos en materia orgánica y bien drenados.
Caléndulas	1000 - 2500	18 - 24	Ricos en materia orgánica.
Mejorana	0 - 1900	13 - 18	Suelos calizos, en materia orgánica y bien drenados.
Romero	1500 - 2500	16 - 22	Suelos calcáreos.
Orégano	1500 - 3000	15 - 20	Textura arcillosa a francas, ricos en materia orgánica.

Fuente: Corporación Colombiana Internacional, Universidad de Antioquia, SHACOL.

La producción de hierbas aromáticas por sus cortos ciclos debe ser planificada para lograr un control eficiente sobre el proceso y garantizar así la calidad de los productos. Es de resaltar que todo cultivo de aromáticas debe con un adecuado programa de rotación de especies que involucre siembras intercaladas y asociadas con el fin de favorecer el ciclo de nutrientes y disminuir el efecto de plagas y enfermedades. A continuación se describen los principales aspectos agronómicos para la producción de manzanilla, limonaria, albahaca, Yerbabuena y cilantro.

1.11.1. Semillero

La multiplicación de la manzanilla, albahaca y cilantro se hace principalmente por semilla, la limonaria y la Yerbabuena se realiza de manera vegetativa. La siembra puede hacerse en semillero o directamente en campo aprovechando el alto poder de germinación de la semilla. Si la propagación se hace utilizando germinador, este se debe tener un sustrato en materia orgánica, como humus o compost, bien descompuestos y homogeneizado con otros sustratos como arena. En el caso del cilantro es necesario usar aproximadamente 36 Kg./Hectárea. De semilla; si se quiere hacer siembra escalonadas, se debe utilizar un germinador de 300 m² la semilla germina a los 15 días y a los 40 días está en capacidad de ser transplantada al campo.

1.11.2. Instalación en campo

A los 28 días después de la siembra, las plántulas de manzanillas están en capacidad de ser transplantadas directamente al campo. Este proceso se hace sacando el germinador terrones que contengan entre 5 y 7 plántulas, los cuales se siembran cada 20 cm. en calles que tengan una distancia de 50 cm. Entre sí. Cuatro a semanas antes de hacer el transplante al campo se debe abonar el terreno con materia orgánica, estiércol, humus o compost.

Las plantas de limonaria se propagan de manera vegetativa a través de cepas. Para lograr el material de propagación se debe hacer una fertilización orgánica buscando estimular el macollamiento. Una vez se obtienen las macollas, se procede preparar el suelo de manera localizada, haciendo hileras cada 100 cm. Las plantas se siembras dejando una distancia de 40cm. Entre cada una.

Las plantas de la albahaca están en capacidad de ser transplantadas directamente al campo. La densidad de siembra en campo es de 60 a 70 cm. Entre surcos y de 20 cm. Entre plantas para un total de 75.000 plantas por hectáreas. Para lograr esta densidad se requieren entre 3 y 5 Kg. de semilla, si se siembra directamente en campo, y entre 2 y 4 Kg., si se usa germinador. La albahaca es una planta que se desarrolla mejor bajo sombrero ligero, pues es altamente susceptibles a los intensos calores, especialmente si no se dispone de riego abundante. Si la siembra

se hace directamente al campo, es necesario hacer un aporque en el momento en que las plantas alcancen 30 cm de altura.

La multiplicación de la Yerbabuena se hace en forma vegetativa mediante estalones. Para conseguirlos, es necesario hacer un aporque y una fertilización nitrogenada, preferiblemente con humus, que se aplica a las plantas madres para estimular el desarrollo de tallos. La siembra de los estalones debe hacerse al inicio de las lluvias a medida que se van preparando y seleccionando, ya que su exposición al sol los marchitas y reduce su viabilidad y, por ende, su prendimiento.

El cilantro requiere de un suelo mullido, con buen contenido de humedad, en el que se disponen eras de 1.5 m de ancho y 25 cm de altura, con longitud variable y una distancia de 30 cm entre uno y otro. Para la siembra en campo es necesario colocar la semilla en surcos transversales, con una distancia de 30 cm. Y una profundidad de 2 cm., o distribuir la semilla al voleo de manera uniforme sobre la era. Después de distribuida la semilla se debe cubrir una ligera capa de aserrín, bagazo o cascarilla, para favorecer la conservación de la humedad, permitir el manejo de las arvenses y atenuar el golpe de agua.

1.11.3. Mantenimiento del cultivo

El manejo fitosanitario de la manzanilla es relativamente fácil, siempre y cuando desde un comienzo se realicen las practicas culturales tendientes a evitar peligros que afecten la producción. Así, por ejemplo el manejo de arvenses (malezas) se debe hacer de manera manual o mecánica por lo menos dos veces durante cada corte, por otro lados es conveniente hacer un raleo con el cultivo una vez se ha desarrollado, con el fin de dejar entre 3 y 4 plantas por sitio y evitar producciones basales.

Las principales plagas reportadas en los germinadores son las babosas y, en campo, los trozadores, los cortadores, los pulgones y las moscas de los crisantemos, que puedan ser manejadas de manera ecológica empleando extractos vegetales u hongos entomatógenos. En materia de enfermedades, se han reportado oidium y fusarium, que puedan ser controladas mecánica y biológicamente. Vale la pena anotar que ningunos de los organismos fitopatogenos reportados es un serio limitante para el cultivo de la manzanilla.

Dentro de las plagas que afectan el cultivo de la albahaca están, en el germinador, las babosas y en campo, hormigas y pulgones, que pueden ser manejadas de manera ecológica mediante el empleo de extractos vegetales, utilizando barreras o trampas atrayentes.

El cultivo de la Yerbabuena requiere una gran cantidad de agua durante su crecimiento, razón por la cual es recomendable instalar un sistema de riego. La practica frecuentemente de la poda de hojas favorece el crecimiento de la planta. La limitante fitosanitaria del cultivo es la enfermedad denominada roya (*puccinia menthae*) que se manifiesta con la aparición sobre las hojas de pequeños puntos o costras color amarillo rojizo que se tornan marrones. Las principales plagas que representa el cultivo son los trozadores o tierreros, los comedores de follaje, el pulgón verde (*kaltenbachiella menthae*) y los nematodos.

1.11.4. Cosecha y poscosecha en Colombia

De la manzanilla se recogen las cabezuelas florales y, en algunas ocasiones, los tallos, labor que se inicia 6 u 8 semanas después del transplante. Cabe anotar que la cosecha constituye la practica más dispendiosa y costosa de todas las que se deben realizar para el desarrollo exitoso del cultivo. Las flores se recolectan a mano una semana después de haber iniciado la floración, ya que es en ese momento cuando se encuentran la mayor cantidad de aceites esenciales. Las flores recolectadas se deben cernir para separar las cabezuelas de los tallos y de otras impurezas que se adhieren, posteriormente, se procede a secar las flores en un ambiente seco, fresco y soleado.

La limonaria se cosecha cortando las hojas por medios mecánicos, cuando su punta comienza a amarillarse y el cuello de la planta se toma rojizo. Si la cosecha

se hace en verano se garantiza la máxima concentración de aceites esenciales. Una vez el cultivo ha cerrado las calles, se pueden hacer hasta cuatro cortes al año, dependiendo de la fertilidad, de la humedad del suelo y del estado sanitario de la planta. Cuando la hierba se va a destinar a la elaboración de tisanas, es necesario secarlas oreándolas en el suelo durante 14 horas, antes de almacenarlas. En cambio, si se deba extraer aceites esenciales, la planta se procesa en fresco, con vapor de agua en un alambique.

Cuando la albahaca se va usar para la elaboración de tisanas, se cosecha inmediatamente después que comienza la floración y, cuando se va a destinar para la fabricación de esencias, se debe cosechar después de que ha florecido. La Yerbabuena en cosechas por manojos en cualquier momento, si su uso es para el consumo en fresco. En este caso se obtienen unos 60 manojos de 20 tallos por metro cuadrado en el primer corte y se puede llegar a una producción máxima en el tercer año entre 7 y 10 toneladas de hierbas frescas por hectáreas. Cuando la planta se va a destinar para destilación de aceites esencial, se debe cosechar en plena floración.

La recolección del cilantro se debe hacer de una manera manual humedeciendo previamente el terreno a fin de facilitar el progreso y evitar daños en la cosecha. Cuando se desea obtener la semilla , se recogen las umbelas (formas de floración)

durante el proceso de fructificación y antes de la maduración completa de los frutos. Esta labor se debe practicar en las horas de la mañana para evitar su caída. Por ser un producto altamente perecedero, el cilantro debe empacarse en cajas que permitan conservar su humedad natural y, si es posible, debe someterse a un proceso de reducción de temperatura, que permitan conservarlo durante 10 días aproximadamente.

EXPORTACIONES COLOMBIANAS EN DOLARES Y TONELADAS.

DESTINO	1995		1996		1997		part. %1997	
	US \$ Fob	Tone	US \$ Fob	Tone	US \$ Fob	Tone	US \$ Fob	Tone
Mundo	266067	62.2	321003	89.6	518480	142.2	100	100.0
EE.UU.	196037	48.6	298199	82.7	431318	119.2	83	83.8
Gran Bretaña	23203	7.3	19439	6.4	53061	18.5	10	13.0
Otros países	46827	6.4	3365	0.5	34101	4.4	7	3.1

Fuente: DANE – DIAN Cálculos Corporación Colombiana Internacional SIAPA.

CAPÍTULO No 2

CONOCER LOS MECANISMO PARA LA EXPORTACIÓN DE HIERBAS AROMÁTICAS.

- 1. COMO EXPORTAR HIERBAS AROMÁTICAS.**
- 2. PRESELECCIÓN DE PAÍSES.**
- 3. EVALUACIÓN DE LA EMPRESA.**
- 4. PLANEACIÓN DE LA EXPORTACIÓN.**
- 5. EJECUCIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN.**
- 6. MERCADOS Y SUS POTENCIALES.**
- 7. ASPECTOS DE LOS COSTOS DE EXPORTACIÓN.**
 - 7.1. EN FABRICA (EX-WORKS).**
 - 7.2. LIBRE A BORDO (FREE ON BOARD).**
 - 7.3. COSTO, SEGURO Y FLETE.**
- 8. REMISIÓN DE LA FACTURA.**
- 9. ACEPTACIÓN DE CONDICIONES.**
- 10. CONFIRMACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO.**
- 11. FACTURA COMERCIAL.**
- 12. LISTA DE EMBARQUE.**
- 13. CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE.**

14. CERTIFICACIÓN DEL ORIGEN DE LA MERCANCÍA.

14.1. RADICACIÓN DEL FORMULARIO.

14.2 VERIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN Y DETERMINACIÓN DE CRITERIOS DE ORIGEN.

14.3. RADICACIÓN Y APROBACIÓN DEL CERTIFICADO DE ORIGEN.

15. COMPRA Y DILIGENCIAMIENTO DEL DOCUMENTO DE EXPORTACIÓN.

15.1. AUTORIZACIÓN DE EMBARQUE.

15.2. DECLARACIÓN DEFINITIVA.

16. SOLICITUD DE VISTOS BUENOS.

17. PRESENTACIÓN DEL DOCUMENTO DE EXPORTACIÓN Y AFORO DE LA MERCANCÍA.

18. PAGO DE LA EXPORTACIÓN.

19. SOLICITUD DEL CERTIFICADO DEL REEMBOLSO TRIBUTARIO.

20. PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE PARA UNA MERCANCÍA.

20.1 ESCOGENCIA DEL MODO APROPIADO.

20.2 SELECCIÓN DE LA EMPRESA TRANSPORTADORA.

CAPITULO No 2. MECANISMOS PARA LA EXPORTACIÓN DE HIERBAS AROMÁTICAS ORGÁNICAS.

2.1. CÓMO EXPORTAR HIERBAS AROMÁTICAS.

La inserción de una empresa en los mercados internacionales y el reto como empresario, van mas allá de hacer ventas en el exterior por medios de contactos con importadores o realizar los tramites de exportación. La internacionalización es una operación estratégica que involucra todas las áreas funcionales de la empresa, requiere dedicación, entusiasmo y prepararse para llegar a ser un exportador exitoso.

Es por eso que PROEXPORT COLOMBIA ha preparado una guía de cómo exportar, dirigida a facilitar el conocimiento de las etapas involucradas dentro del proceso del exportador y a orientar en la preparación de la información y documentación necesaria, de forma ordenada y estructurada.

Esta guía de cómo exportar, nos permite desde familiarizarse con los aspectos básicos en el campo del comercio exterior, hasta profundizar y consultar las

fuentes de información sobre temas especializados a través de hipervínculos a sitios de Internet.

La estructura del tema de la guía y el diseño de la misma esta dirigida a facilitar el proceso de apropiación, uso y permanentes consultas de la información. Es aconsejable que dediquemos el tiempo necesario para conocer los contenidos de las guía antes de empezar cualquier acción. Se debe considerar que algunos de los pasos pueden ser asumidos por el canal de comercialización y la operatividad de la exportación por una Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA); sin embargo, es importante que se conozca y se pueda controlar todos los aspectos relacionados con la internacionalización de la empresa.

En el entorno de hoy, la exportación, más importante que una opción, es una imperiosa necesidad para aquellas empresas que buscan su supervivencia, crecimiento y rentabilidad en el plazo.

2.2. PRESELECCIÓN DE PAÍSES

Para preseleccionar los países a los cuales exportar, se debe tener en cuenta las oportunidades que ofrece cada mercado, analizando los siguientes aspectos:

Mercados, Productos Potenciales. Para ello se realiza un cuadro comparativo en el cual se ubique en las columnas, los mercados de interés, y en las filas cada una de las variables mencionadas anteriormente; en el cruce de cada variable con cada mercado se coloca el valor correspondiente. Finalmente se debe ponderar y analizar el resultado obtenido por cada mercado.

En el proceso de la selección de país se debe familiarizarse con el mercado, averiguando la situación económica, geográfica y política del país destino, el costo del transporte disponible, y las exigencias de entrada de su producto, entre otros.

Proexport a través de la Gerencia de Macro sector, apoya la realización de los términos de referencia y desarrollo de este tipo de investigación, para empresas que estén desarrollando planes de exportación y proyectos especiales cuando esta actividad este apoyada dentro del plan de acción. Algunos de los aspectos del mercado que deben ser investigados son: Producto, Precios, Comercialización, Competencia y Promoción.

Estudio de Sondeo Sobre el Producto: Es la percepción acerca del producto por parte de los Importadores, Mayoristas, Consumidor Final; Estándares del producto para este mercado incluyendo estándares técnicos, etiquetado, idioma y empaque.; Aceptación del producto en este mercado, requisitos de registros de

productos, marcas y patente, producción en el país, importaciones, consumo aparente (Producción Nacional + Importaciones – Importaciones). Localización del consumidor, elementos que inciden en la decisión de compra y segmentación (Geográfica, Psicográfica o Demográfica).

Estudio de Sondeo de Precios: Es la Información de rango en punto de venta, de precios de distribuidores e importadores (Márgenes del Intermediario); Costo de transporte del puerto de desembarque hasta la bodega del comercialización y margen del intermediario; Percepción del precio de su producto entre distribuidores y el consumidor final.

Estudio de Sondeo de Comercialización: Son los canales de comercialización adecuados al producto y utilizados en el mercado de su interés, Estrategia de comercialización de la competencia (sistema de negociación, plazo de entrega, márgenes y descuentos si los hay); Listado de empresas en el canal de comercialización de ese producto y diferentes alternativas (Importadores, mayoristas, minoristas, agentes o consumidores directos); cobertura geográfica del canal y funciones que puedan asumir el canal.

Estudio de Sondeo de Competencia Local: Son las empresas competidoras (Participación de mercado), segmentos de mercados que cubran las empresas

competidoras, tipo de posicionamiento de la competencia en el mercado, estrategias de comercialización de la competencia, características del producto por parte de la competencia, productos suplementarios y sustitutos y principales marcas.

Estudio de Promoción: La promoción es el medio más utilizado para inducir y crear demanda de los productos en los mercados. Medios de comunicación adecuados de la promoción del producto: Ferias, catálogos, Folletos, Videos, Muestras, Degustación, Demostraciones técnicas y demás medio de comunicación. Costos de la promoción, Lenguaje e imágenes adecuadas a la idiosincrasia, Imagen de marca adecuada.

2.3. EVALUACIÓN DE LA EMPRESA

La empresa deberá conocer y valorar las fortalezas y debilidades con que cuenta para abordar los nuevos mercados. Deberá tener en cuenta los siguientes aspectos: Organización, Producción, Financiación, Producto, Mercadeo, Competitividad.

2.4. PLANEACIÓN DE LA EXPORTACIÓN

Es necesario diseñar un plan de mercadeo internacional, el cual establecerá objetivos y metas de exportación, indicando las estrategias y acciones que deberán realizarse para penetrar y/o consolidar el mercado escogido; (Objetivos, Estrategias, Búsqueda de Clientes, Mecanismo de familiarización con el mercado y listado de chequeo.

2.5. EJECUCIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN

Una vez preparado de forma integral un plan de penetración de mercado, éste estará listo para empezar la tarea de lograr la presencia de la empresa y su producto en el exterior; (Ejecución y Seguimiento, Cotización Internacional, Logística para la Importación, Trámites de Exportación, Incentivos a las Exportaciones y Evaluación de los resultados).

2.6. MERCADOS Y POTENCIALES

Conocemos por medio de documentos que la oferta de productos orgánicos en el mundo no alcanza a satisfacer la demanda creciente en cuanto a variedad y

cantidad tanto de productos para el consumo en fresco como procesado. Lo anterior permite suponer que la situación de sobreprecios que se presenta actualmente tenderá a mantenerse aún a varios años. En efecto, la conversión de un agricultor convencional a orgánico implica un periodo de transición que puede durar entre dos y tres años, durante los cuales el productor no puede contar con el beneficio de obtener precios superiores puesto que no puede ofrecer un producto certificado como orgánico, circunstancias que se ve agravada por la disminución de los rendimientos de sus cultivos. El costo de este periodo de transición debe ser asumido por el productor, hecho que, por otro lado, puede desestimular el interés del agricultor por este tipo de producción, a no ser que existan incentivos específicos que compensen el sobrecosto.

En todo el mundo los productos ecológicos⁵ tienen un sobreprecio que varía en relación directa con la oferta disponible. De acuerdo con el Organic Wholesale⁶, Market Report, Omnis, publicado entre septiembre de 1.985 y comienzos de 1.990 por el Committee For Sustainable Agriculture in California, el premio para productos ecológicos llegó a ser de 183% para Berenjenas, entre 31 y 256% para

⁵ Productos Ecológicos o biológicos: Aquellos Productos Agrícolas primarios o elaborados, obtenidos sin la utilización de productos químicos de síntesis y con la utilización de aguas no contaminadas con residuos químicos y sin ningún contenido de metales pesados.

⁶ Organic Wholesale: Revista informativa de tipo ecológico y agropecuario.

diferentes variedades de Lechuga, de 122% para Zanahorias y entre 15 y 280% en el caso del tomate tipo cereza⁷.

Una vez se establezca el mercado de ecológicos con una oferta regular, posiblemente los diferentes precios tenderán a bajar a niveles que permitan un incremento en la demanda, ya que el desabastecimiento es uno de los principales factores que están incidiendo en la diferencia de precios con los productos convencionales. Esta situación, sin embargo, podría tomar un buen tiempo puesto que, en la medida en que se reduce el sobreprecio, la demanda tiende a incrementarse superando el nivel de la oferta, de tal manera que se producen nuevos incrementos en los precios.

Los mayores productores de ecológicos en el mundo son Estados Unidos, Austria, Alemania y Francia que abastecen parcialmente sus propios mercados con productos hortícolas, frutas de zonas templadas, aceites, granos planificables, vinos y cárnicos y lácteos. Italia y España son principalmente exportadores dentro de la Unión Europea. Los países desarrollados, en particular los de América Latina, exportan Hierbas Aromáticas y Especias, banano y otras frutas tropicales cítricos y café.

⁷ Market Characteristics.

Para exportar hay que tener una idea general sobre el Comercio Internacional del Producto, tanto cualitativa, como cuantitativa. Para ello deberá realizar una recolección de datos sobre la oferta y demanda internacional del producto y valorar la producción, la exportación y las importaciones del mismo. Identificar y evaluar los posibles demandantes del producto y los requerimientos de producción, Identificar los posibles canales de distribución y los eventos fériales a través de los cuales pueden acceder al mercado, Estudiar las características específicas de cada mercado, los hábitos y preferencias de los consumidores, los requisitos comerciales y documentarios exigidos; Conocer las normas e impuestos arancelarios y no arancelarios de las importaciones y el comercio de cada mercado. En este sentido, es importante identificar los acuerdos comerciales que establecen preferencias o exenciones en la importación al mercado en estudio; Comprender los elementos y mecanismo de fijación de los precios internacionales.

Es indispensable para los exportadores conocer exactamente los requisitos sanitarios, normas técnicas, de mercado, de empaque, y embalaje y demás que puedan exigir la autoridad del país de destino para la introducción de sus productos, lo que le evitará innumerables problemas y costos una vez despachados los productos.

2.7. COSTOS , GASTOS Y TÉRMINOS DE COTIZACIÓN INTERNACIONAL

La reducción de los costos y la optimización de la calidad, son los elementos fundamentales de la determinación de la competitividad internacional del producto. Por ello el exportador deberá evaluar los costos y gastos que mencionaremos a continuación, para ofrecer sus productos a precios realmente competitivos y teniendo en cuenta los Términos de Cotización Internacional (INCOTERMS).

2.7.1. Costos y Gastos según los Términos de Cotización Internacional

COSTOS DE FABRICACION	GASTOS DE DESPACHO	GASTOS DE EMBARQUE	GASTOS EXTERNOS
Costos Directos Materia Prima Mano de Obra Insumos Depreciación Maquinaria y Equipo GASTOS Administrativos Promoción y Venta Financieros	Empaques Embalajes Etiquetado	Fletes (Pot. De Embarque) Almacenamiento Manejo de la carga Documentos	Fletes (Pot. Destino) Seguro (El comprador como beneficiario)

2.7.2. Aspectos de los Costos de Exportación

Nombre del Producto:

Cantidad:

Posición Arancelaria:

Peso y/o Volumen:

COSTO DEL PRODUCTO:

Fabricación

Empaque Especial para Exportación

Etiquetas Especiales para Exportación

Embalaje

Costo Franco fábrica venta directa (EXW)

TOTAL

COSTOS COMERCIALIZACIÓN:

Promoción en el Exterior

Comisión Representante en el País Exportador

Comisión Representante en el País Importador

Costo franco Fabricación Intermediario (EXW)

TOTAL

COSTOS DE TRANSPORTE Y SEGUROS INTERNOS:

Fletes fábrica Puerta Despacho

Seguro de Transporte (Fábrica, Puerto de despacho)

Costos Franco Terminal

TOTAL

COSTOS VARIOS:

Comisión agente de Aduana de Despachador

Costo (Documentos) de Exportación

Costo Certificado de Origen

TOTAL

COSTOS PORTUARIOS:

Manejo de Carga

Utilización de Instalaciones Portuarias

Almacenaje

Pesaje o Cubicaje carga

Vigilancia Portuaria

Cargue y Estiba

Otros

TOTAL

COSTOS FINANCIEROS:

Crédito Otorgado al Comprador

Póliza Seguro de Crédito a la Exportación

TOTAL

OTROS COSTOS DE EXPORTACIÓN:

Varios (Comisiones, Envío de Muestras, etc)

Costo FOB Puerto de Origen

TOTAL

COSTO TRANSPORTE INTERNACIONAL:

Marítimo: Puerto de Origen – Puerto Destino

Aéreo: De – A

Costo CFR Puerto de Destino

TOTAL

SEGUROS DE TRANSPORTE AL EXTERIOR:

Contra Todo Riesgo

Total Costo CIF Puerto De Destino

2.7.3. Cotización INCOTERM⁸

Los Términos de Cotización Internacional (INCOTERM)⁸ determinan en los acuerdos de compra venta los compromisos de las partes. Los mas usuales son:

⁸ INCOTERM: Términos de Cotización Internacional

- ◆ **EX – Works en fábrica:** Este termino hace relación al compromiso por parte del exportador de efectuar la entrega de mercancía en el lugar de producción o de distribución del producto, mientras el comprador corre con los riesgos y gastos que conlleve su traslado hasta el puerto de destino.

- ◆ **Fob free on board – Libre a bordo:** El exportador adquiere el compromiso de colocar la mercancía en el puerto de embarque convenido a bordo del medio de transporte (buque, avión, o camión), los riesgos y gastos a partir de ese momento corren por cuenta del comprador.

- ◆ **Cif Cost, Insurance and Freight – Costo, Seguro y Flete:** Los compromisos adquiridos conforme al termino anterior, se adicionan con la contratación y pago de flete y el seguro hasta puerto de destino por parte del vendedor.

2.8. REMISIÓN DE LA FACTURA PROFORMA:

Ante el requerimiento de cotización de un comprador externo, el exportador deberá suministrar una factura pro forma (cotización), con el objeto de facilitar al

importador la solicitud previa de licencias o permisos de importación y el establecimiento del instrumento de pago a favor del exportador.

En dicha factura se consignan entre otros los siguientes datos: la identificación del comprador, su ubicación, validez de la cotización, las cantidades, precio unitario, valor total y las condiciones de la negociación.

El exportador tiene libertad para establecer los plazos que van a conceder al comprador del exterior, sin embargo, si éste plazo es superior a 12 meses contados a partir de la fecha de la declaración de exportación, deberá informarlo al Banco de la Republica (Parágrafo segundo, Artículo 15 de la Resolución 8/2000 JDDBR, siempre y cuando su monto supere la suma de diez mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 10.000).

Así mismo, el exportador puede establecer negociaciones condicionadas a pagos anticipados por futuras exportaciones, pero teniendo en cuenta, que estas deben ser realizadas dentro de los cuatro (4) meses siguientes a la fecha de canalización de las divisas del intermediario financiero.

2.9. ACEPTACIÓN DE LAS CONDICIONES

El importador en el exterior confirma al exportador colombiano la compra de mercancía y la aceptación de las condiciones de la negociación, y proceden según éstas a la apertura de la carta de crédito en el banco corresponsal o a la remisión de las letras o pagarés por los valores respectivos.

2.10. CONFIRMACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO

El Banco Comercial Colombiano recibe copia de la carta de crédito del banco corresponsal garante u otro documento que se convenga como garantía de pago y comunica al exportador para que este inicie los tramites para el despacho de la mercancía.

2.11. FACTURA COMERCIAL

Es un documento imprescindible en cualquier transacción comercial. Es una cuenta por los productos que se envían al comprador en el extranjero y frecuentemente es utilizado por las autoridades aduaneras del país del importador como el

documento básico para determinar el valor en aduana de las mercancías sobre el cual se aplicarán los derechos de importación.

A falta de un contrato de compra venta, la factura, aunque no constituye por sí misma un contrato, es el documento que recoge en cierta forma las condiciones acordadas entre las partes.

2.12. LISTA DE EMPAQUE

Acompaña generalmente la factura comercial, proporciona información sobre el embalaje, cantidades de bultos o cajas, su contenido, su peso y volumen así como las condiciones de manejo y transporte de las mismas.

2.13. CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE

El exportador contratará el medio y la compañía de transporte mas adecuados (en consideración a las clases de mercancías, los costos y las necesidades de disponibilidad), en los términos acordados con el comprador. Las modalidades de transporte que mas se utilizan a nivel internacional son el aéreo y el marítimo.

2.14. CERTIFICACIÓN DE ORIGEN DE LA MERCANCÍA

En caso que el importador requiera certificar el origen de la mercancía, por ser un requisito para la nacionalización o para obtener preferencias arancelarias en el país de destino, el exportador iniciará los siguientes trámites para la aprobación del certificado de origen ante el MINCOMEX⁹.

2.14.1. Radicación del Formulario “ Registro de Productores Nacionales, oferta Exportable y Solicitud de Determinación de Origen”

Este formulario es suministrado en forma gratuita por el MINCOMEX y debe radicarse en original y copia, junto con el certificado de constitución y gerencia si se trata de persona jurídica o registro mercantil cuando se trata de personas naturales, en la ventanilla de correspondencia de las Direcciones Territorial o puntos de Atención. En Bogotá la radicación debe realizarse en la calle 28 No 13 a-15 Local 1.

2.14.2. Verificación de la Información y Determinación de criterios de Origen

Radicado el mencionado formulario, se verifica la información y se determina el criterio de origen del producto a exportar con base en las disposiciones existentes

⁹ MINCOMEX: Ministerio de Comercio Exterior

para los distintos esquemas preferenciales, los cuales son consignados en la planilla " Relación de Inscripciones y Determinación de Origen".

El original de la Relación de Inscripción y Determinación de Origen se remite al exportador. La inscripción tiene una validez de dos años.

2.14.3. Radicación y aprobación del certificado de origen

El MINCOMEX a través de las Direcciones Territoriales y Puntos de Atención expide los certificados de origen para los distintos productos de exportación que vayan a gozar de las preferencias arancelarias otorgadas en los diferentes Acuerdos Comerciales y Esquemas Preferenciales.

Conforme al país hacia el que se efectúe la exportación se requerirá de un certificado de origen. Estos formularios los expenden el MINCOMEX (por intermediario del banco Bancafé) y tiene un costo de \$4.500

Código 250 ____ SGP: Países de la Unión Europea, Europa Oriental y Japón.

Código 251 ____ ATPA: Estados Unidos.

Código 252 ____ Unión Europea (Exportación de Textiles).

Código 255 ____ Comunidad Andina y ALADI (países de Latinoamérica).

Código 256 ____ Grupo de tres: México.

Código 258 ____ Chile.

Código 260_____Terceros países, (Incluye los A.A.P. con Cuba y Panamá).

Código 271_____Comunidad del caribe.

En su diligenciamiento debe tenerse en cuenta la norma de origen que le corresponde al producto de acuerdo al país de destino. La solicitud de certificado de origen se radica junto con la factura comercial en original y copia; en las exportaciones de flores a la Unión Europea se anexa también la guía aérea. La aprobación de la solicitud la realiza MINCOMEX el mismo día de radicación.

Cuando la exportación sea de hortalizas y/o frutas frescas y su destino sea algún país miembro de la Unión Europea, se adjunta al certificado de origen el formulario denominado "Certificado de Origen y Procedencia", (lo suministra MINCOMEX en forma gratuita) con el objeto de dar a conocer el lugar (municipio) donde han sido cultivadas las hortalizas o frutas.

2.15. COMPRA Y DILIGENCIAMIENTO DEL DOCUMENTO DE EXPORTACIÓN

El documento de exportación o declaración de exportación, DEX¹⁰ lo expenden las administraciones de aduana y en algunas ciudades los almacenes de cadena, tiene un costo de \$10.000, en caso de ser insuficiente el espacio para la descripción de la mercancía, se adquieren hojas anexas al DEX.

El DEX consta de (1) original y (5) copias y para facilitación del exportador la DIAN¹¹ ofrece la posibilidad de que el DEX sea utilizado de dos formas:

2.15.1. Como autorización de empaque

Cuando el exportador desee realizar un empaque único o fraccionado con datos provisionales, deberá presentar ante la administración aduanera de la jurisdicción por donde tramitó las exportaciones, a través del Sistema Informático Aduanero o por escrito, la Declaración de Exportación Consolidada con datos definitivos, la totalidad de los embarques efectuados cada mes con datos provisionales se consolidará dentro los diez (10) primeros días del trimestre siguiente a aquel en que se efectuó el primer embarque del respectivo periodo.

¹⁰ DEX: Documento de Exportación o Declaración de Exportación.

¹¹ Dirección de Impuestos de Aduanas Nacionales

Igualmente el Sistema Informático o el funcionario competente ira descontado del documento que acredita la operación, la cantidad de mercancía amparada en cada Declaración de Exportación Definitiva Consolidada.

En el evento en el que declarante no presente la Declaración de Exportación Consolidada dentro del termino legal, la autoridad aduanera, a través del Sistema Informático Aduanero o el funcionario competente de oficio, consolidara los embarques fraccionados, expidiendo el DEX consolidado definitivo. (Artículo 284 y 285 del decreto 2685/99 y el artículo 254 de la Resolución 424/00).

Cuando el exportador deba realizar embarques fraccionados con datos definitivos con cargo al documento que acredita la operación y que dio lugar a la exportación deberá presentar mensualmente, ante la respectiva Administración Aduanera, a través del Sistema Informático Aduanero o por escrito, la Declaración de Exportación Consolidada de los embarques dentro los diez (10) primeros días del mes siguiente a la fecha del primer embarque del respectivo período. El Sistema Informático Aduanero o el respectivo funcionario una vez valide o verifique la información le asignará numero y fecha, y para todos los efectos será consolidado como Declaración de Exportación Definitiva. (Artículo 285,286 del Decreto 2685/99 y Artículo 251 de la Resolución 424/00).

2.15.2. Como declaración definitiva

El exportador procederá a imprimir y firmar la Declaración, la cual deberá ser entregada a la Aduana junto con las copias para las entidades competentes que requieren adelantar trámites posteriores. Este trámite deberá surtirse dentro de los quince (15) días siguientes a la recepción del Manifiesto de Carga.(Artículo 281 del Decreto 2685/99).

2.16. SOLICITUD DE VISTOS BUENOS

La exportación de ciertos productos exige que el exportador se encuentre inscrito en la entidad encargada de su control y/o del otorgamiento del visto bueno. Este requisito debe cumplirse en forma previa a la exportación de los siguientes productos:

ENTIDAD	REQUISITOS	PRODUCTOS
MINERCOL	Inscripción, se anexa al DEX patente de comerciantes y guía.	Esmeraldas y Piedras Preciosas
MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE	Inscripción, se anexa al DEX la resolución de autorización para el cultivo o cría artificial y el CITES.	Especies del Reino Animal y Vegetal tropicales y especies en vías de extinción y sus subproductos.
BANCO DE LA REPUBLICA	Inscripción del comprador y certificado de análisis expedido por esa entidad.	Oro, el mineral de oro y sus relaciones.
INVIMA	Registro Sanitario.	Glándulas y Órganos de Origen Humano, productos farmacéuticos y de cosmetología, Productos alimenticios.
ICA	Certificado Fito o Zoosanitario.	Plantas Aromáticas, Animales y plantas vivas, productos de origen animal o vegetal sin procesar.
INPA	Inscripción y Vo.Bo	Peces vivos y muertos

Cuando el Gobierno Nacional Considere que hay deficiencias en el consumo interno, se procede a la asignación de un cupo por parte de la exportación, el control de estos cupos normalmente se hace por parte del MINCOMEX, entidad ante que el exportador solicita la asignación de una cantidad y/o valor. De igual manera, cuando la restricción cuantitativa es debida al cierre de algún mercado externo y se le asigna una cuota a Colombia, el MINCOMEX debe ejercer la vigilancia sobre su cumplimiento y autorización de la cuota. Parte a cada exportador.

2.17. PRESENTACIÓN DEL DOCUMENTO DE EXPORTACIÓN (DEX) Y A FORO DE LA MERCANCÍA

Una vez presentado el DEX con sus anexos respectivos, si se encuentra bien diligenciado y reúne los requisitos exigidos, la Aduana acepta la solicitud de autorización de embarque o la declaración definitiva, según el caso, procediendo al aforo de la mercancía y autorizando su empaque. El DEX se presenta junto con los siguientes documentos:

- Documento de identidad del exportador o documento que acredite su autorización a la sociedad de intermediación aduanera.
- Documento de Transporte (Guía aérea, conocimiento de embarque o carta de porte).
- Factura Comercial.
- Registro sanitarios, autorizaciones expresas y demás requisitos exigidos para la exportación del producto.
- Lista de empaque (si lo requiere).

Una vez presentado estos documentos e incorporados al Sistema Informático Aduanero, este determinara si se requiere inspección física o documental, la cual se hace en las bodegas de la aerolíneas, en el puerto de salida o lugar habilitado por la DIAN.

2.18. PAGO DE LA EXPORTACIÓN

La exportación genera la obligación de reintegrar las divisas percibidas. Los exportadores, de acuerdo a lo establecido en el régimen cambiario (Resolución 08/00 de la Junta Directiva del Banco de la Republica) deberá efectuar la venta de las divisas a través de los intermediarios financieros autorizados por el Banco de la Republica (bancos comerciales y entidades financieras), dentro de los plazos consignados en la declaración de exportación, para ello el exportador deberá previamente diligenciar la dirección de cambio de correspondencia.

El exportador tiene la libertad para establecer los plazos que van a conceder al comprador del exterior, si éste plazo es superior a 12 meses contados a partir de la fecha de la declaración de exportación, deberá en este mismo periodo, informar del hecho al Banco de la Republica, con excepción de aquellas cuyo valor sea inferior a US\$10.000.

Así mismo, el exportador puede establecer negociaciones condicionadas a pagos anticipados por futuras exportaciones, pero teniendo en cuenta que, de los cuatros (4) meses contados a partir de la fecha de canalización de las divisas a través del intermediario financiero, deberá realizar la exportación de los bienes.

2.19. SOLICITUD DEL CERTIFICADO DE REEMBOLSO TRIBUTARIO (CERT)

Si el producto exportado se encuentra beneficiado con el CERT¹², conforme al Decreto 955 de 1.996 y sus modificaciones, el exportador autorizará al intermediario financiero su trámite ante el MINCOMEX.

El exportador da poder al intermediario para que éste solicite al MINCOMEX el reconocimiento y liquidación del CERT. El Certificado se liquida a la tasa de cambio vigente a la fecha en que se produzca el embarque de los bienes a exportar (Artículo 2º. Del Decreto 402 de 1.994).

¹² El CERT: Fue creado como un mecanismo de promoción de exportaciones bajo el concepto de devolución de impuestos indirectos, es un bono que puede ser utilizado para el pago de impuestos, tasas y contribuciones, puede ser negociado libremente y corresponde a un porcentaje del valor FOB del producto de exportación. Los niveles porcentuales se determinan por el Gobierno Nacional considerando al producto y mercado específico.

2.20. PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE PARA UNA EXPORTACIÓN

Las etapas básicas que se deben cumplir para la contratación y el traslado de un producto de exportación, desde su origen hasta su destino final son las siguientes:

2.20.1. Escogencia del modo apropiado

En la mayoría de los casos, los exportadores e importadores disponen simultáneamente de vías alternativas (modos y/o rutas) para la movilización de sus mercancías razón por la cual deben tomar una decisión acertada en torno a cual de ellas es la que mejor se adapta a los objetos de la empresa y a los requerimientos específicos del producto a transportar.

Cada uno de los modos de transporte a su vez posee características específicas que determinan ventajas y desventajas comparativas frente a los demás, en materia de capacidad de transporte, velocidad, seguridad, costo del servicio y flexibilidad para el desplazamiento puerta a puerta, así:

- El transporte marítimo por sus ventajas de gran capacidad y reducido costo se adapta principalmente a la movilización de cargas masivas de bajo valor agregado.

Por este medio se movilizan productos como café, banano, granos, petróleo, cemento, azúcar, acero, vehículo, productos químicos, fertilizantes, minerales, maquinaria, manufacturas metálicas y de maderas, entre otros.

- Por razones similares el ferrocarril también resulta conveniente para la movilización de productos básicos en forma masiva, tales como carbón, acero, papel, líquidos al granel, fertilizantes, etc.
- El transporte aéreo por su parte, resulta necesario para la movilización de productos perecederos, que exigen velocidad en su desplazamiento, y que pueden pagar un flete relativamente alto, esto es producto de gran valor agregado y comercial. Actualmente por este modo se transporta flores, frutas, confecciones, manufacturas de cuero, peces vivos, libros, electrodomésticos, etc.
- El transporte por camión, dada su gran flexibilidad (desplazamiento puerta a puerta) es un modo complementario de los demás y apropiados para la movilización de pequeños volúmenes a distancias relativamente cortas. En el comercio del área Subregional Andina es un soporte muy importante, en la medida en que por las distancias y volúmenes de mercancías que se moviliza se adapta de manera conveniente a esos trayectos.

- El transporte multimodal, por ser una combinación de modos, tiende a utilizar en cada trayecto el más ventajoso.

En definitiva las características del producto que se va a transportar, y sus requerimientos particulares determina en alto grado el tipo de transporte que se debe utilizar para su distribución, en tal virtud es preciso identificar respecto de las mercancías datos como:

- Naturaleza del Producto: Esto si es perecible, frágil, peligroso, normal o de dimensiones o pesos especiales.
- Tipo de Carga: Carga general con empaque, suelta o unitarizada o al granel sólida o líquida; aclarando si requiere o no condiciones especiales de presión y temperatura.
- Magnitud del Empaque: Esto es peso bruto, peso neto, volumen total, factor de estiba y número de unidades.
- Plazo de entrega y fecha de empaque.
- Lugar de origen, destino y puntos de paso, que incluye cada modalidad.

La anterior información, debe relacionarse con las características de cada uno de los modos y de los servicios existentes para la escogencia acertada del mismo. Es necesario tener en cuenta que en la labor de traslado de una mercancía del origen al destino, además del propio transporte, intervienen otra serie de operaciones complementarias, igualmente importantes, como: El embalaje, el manejo y almacenamiento de la carga y el seguro, que representa un costo y que exigen la contratación de un servicio.

2.20.2. Selección de la empresa transportadora

Para ello es preciso recopilar información sobre cada uno de los modos disponibles respecto a:

- Número de servicio existente en la ruta en que vamos a exportar.
- Itinerarios ofrecidos y tiempo de tránsito.
- Frecuencia con que se ofrecen tales servicios.
- Tipos de buques, aviones, camiones que operan.
- Tipo de carga que transportan.

- Empresa que los prestan y su trayectoria en el medio, tarifas y condiciones ofrecidas.
- Características de los puertos, aeropuertos, terminales de origen, destino y tránsito que debemos utilizar.
- Directorio de proveedores de servicios complementarios al transporte y sus antecedentes, recursos y tarifas.
- Red de oficinas y agentes que poseen.

El gran objetivo de esta selección es poder llegar justo a tiempo (Just in Time) con nuestra mercancía al lugar convenido con el comprador, al menor costo posible y en las mejores condiciones.

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Mediante el desarrollo del presente proyecto pudimos establecer la importancia que puede tener la comercialización y exportación de hierbas aromáticas orgánicas en nuestro país y en el resto del mundo.

En Colombia contamos con un gran número de estas especies aromáticas, 120 aproximadamente, como potencial productivo y con aptitud para ser cultivadas.

En países como Alemania, Holanda, Reino Unido, España y Francia, se tienen grandes expectativas sobre estas especies, lo cual representa, para este proyecto, una gran oportunidad de establecer relaciones comerciales con ellos.

Además debemos aprovechar el apoyo que tenemos en nuestro país a través de Mincomex, Proexport, Bancoldex, que brindan información sobre la demanda internacional, la mejor manera de posesionarse nuestros productos en el exterior, y la asesoría sobre la posibilidad de financiación para nuestras exportaciones, respectivamente.

RECOMENDACIONES

Para un proyecto sobre la creación de una empresa comercializadora y exportadora de hierbas aromáticas sugerimos:

- Realizar el plan de negocios de la empresa que nos permita:
 - Identificar la naturaleza y el contexto de la oportunidad del negocio.
 - Presentar el enfoque se plantea tener para exportar dicha oportunidad.
 - Identificar los factores que más probablemente determinen el éxito de la empresa.
 - Contar con una herramienta que nos permita captar capital para el financiamiento.

- Determinar el plan de exportación, expuesto en el presente estudio, que nos permita reconocer en los países con los cuales se tienen expectativas sobre el producto, el ser mas importante o el que nos brinde mayores posibilidades para la comercialización de las hierbas aromáticas orgánicas.

Los análisis financieros y de mercado obtenidos en el plan de negocios y de exportación, nos brindarán la información necesaria para la viabilidad de este proyecto en otros países al igual que en el nuestro.

- Profundizar en las investigaciones y estudios sobre los planes exportadores que brindan el Mincomex, y Proexport, para jóvenes emprendedores, en proyectos como el nuestro.

10. BIBLIOGRAFÍA

AYALA, Villamil Luz Dary. Un periódico. Bogotá D.C. No. 27. Octubre 21/2002.

Enciclopedia Agrícola. Tomo 2 y 3 editorial Salvar. Barcelona. 1998.

Plantas Aromáticas. Tomo 2. Editorial Sabaneta. 1.999.

www.encolombia.com

www.fireangel.com/a2/ing.agrícola.

www.infroagro.com

www.organicwholesale. Revista Informativa Ecológico y Agropecuario

www.semillasilvestres.com