

	<b>GESTIÓN DE RECURSOS Y SERVICIOS BIBLIOTECARIOS</b>	<b>Código</b>	FO-SB-12/v0
	<b>ESQUEMA HOJA DE RESUMEN</b>	<b>Página</b>	1/151

### RESUMEN TRABAJO DE GRADO

AUTOR(ES): NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS

NOMBRE(S): JEFERSSÓN ASÍS APELLIDOS: GÓMEZ RODRÍGUEZ

NOMBRE(S): YEIMI LILIBETH APELLIDOS: FLOREZ RUIZ

FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIOS: COMERCIO INTERNACIONAL

DIRECTOR:

NOMBRE(S): LILIANA MARCELA APELLIDOS: BASTOS OSORIO

NOMBRE(S): \_\_\_\_\_ APELLIDOS: \_\_\_\_\_

TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS): PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE GEL CONCENTRADO INDUSTRIAL DE ALOE VERA; PARA LA EMPRESA NATURAL ALOE DE COLOMBIA, CON FINES DE EXPORTACIÓN

RESUMEN

El presente plan de negocios tiene como título Plan De Internacionalización De Gel Concentrado Industrial de Aloe Vera; Para La Empresa Natural Aloe De Colombia, Con Fines De Exportación, está enfocado en la factibilidad y viabilidad de implementar un plan de internacionalización de gel concentrado industrial de aloe vera para la empresa Natural Aloe de Colombia S.A.S., con fines de exportación. Por lo tanto se plantean los objetivos específicos para el desarrollo efectivo de la propuesta, las bases teóricas y el marco legal en que se soportan las diferentes variables a tener en cuenta. Tiene como objetivo Diseñar un Plan de internacionalización de Gel Concentrado Industrial de Aloe Vera; para la empresa Natural Aloe de Colombia S.A. y así diagnosticar su viabilidad de exportación.

se concluye que para la empresa Natural Aloe de Colombia S.A.S. es de gran viabilidad la apertura a mercados internacionales su producción de gel concentrado industrial de aloe vera, con punto de penetración en las fuertes industrias farmacéuticas y de alimentos de los Estados Unidos de América, ya que con la cercanía entre los países, los costos logísticos, el alto nivel de consumo, la producción ya existente y en proyección de expansión por parte de la empresa, junto a sus políticas de Responsabilidad Social Empresarial son el punto clave para consolidar su desarrollo industrial y comercial al tiempo que aumenta sus ganancias y desarrolla su visión empresarial.

PALABRAS CLAVE: Plan De Negocios, Aloe Vera, Empresa, Exportación, Factibilidad, Internacionalización.

CARACTERÍSTICAS:

PÁGINAS: 151 PLANOS: \_\_\_ ILUSTRACIONES: \_\_\_ CD ROOM: \_\_\_

Elaboró		Revisó		Aprobó	
Equipo Operativo del Proceso		Comité de Calidad		Comité de Calidad	
<b>Fecha</b>	24/10/2014	<b>Fecha</b>	05/12/2014	<b>Fecha</b>	05/12/2014

PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE GEL CONCENTRADO INDUSTRIAL DE  
ALOE VERA; PARA LA EMPRESA NATURAL ALOE DE COLOMBIA, CON FINES DE  
EXPORTACIÓN

JEFERSSÓN ASÍS GÓMEZ RODRÍGUEZ

YEIMI LILIBETH FLOREZ RUIZ

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIO COMERCIO INTERNACIONAL

SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2018

PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE GEL CONCENTRADO INDUSTRIAL DE  
ALOE VERA; PARA LA EMPRESA NATURAL ALOE DE COLOMBIA, CON FINES DE  
EXPORTACIÓN

JEFERSSÓN ASÍS GÓMEZRODRÍGUEZ

YEIMI LILIBETH FLOREZ RUIZCOD.

Proyecto de grado presentado como requisito para optar al título de  
Profesional en Comercio Internacional

Directora

LILIANA MARCELA BASTOS OSORIO

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIO COMERCIO INTERNACIONAL

SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2018



SAN JOSÉ DE CÚCUTA, 26 de enero de 2018

Acta N° 02

PLAN DE ESTUDIOS: Comercio Internacional LUGAR: Sala de Docentes Departamento

**TITULO DEL PROYECTO:** "Plan de Internacionalización del gel Concentrado Industrial de aloe vera para la empresa natural Aloe de Colombia S.A.S".

**MODALIDAD:** Trabajo de Investigación.

**JURADOS:**

Nelson Emilio García

**ENTIDAD:** Universidad Francisco de Paula Santander

Johanna Mogrovejo Andrade

**ENTIDAD:** Universidad Francisco de Paula Santander

Cesar Augusto Redondo

**ENTIDAD:** Universidad Francisco de Paula Santander

**DIRECTORES:**

Firma:

Liliana Marcela Bastos Osorio

Liliana Marcela Bastos Osorio

Cesar Augusto Panizo Cardona

**NOMBRE DEL ESTUDIANTE**

**CODIGO**

**CALIFICACIÓN**

**LETRA**

**NÚMERO**

**A- M-L**

Yeimi Lilibeth Flórez Ruiz

1260528

Cuatro Punto Dos

4.2

X

Jeferson Asis Gómez Rodríguez

1260515

Cuatro Punto Dos

4.2

X

Nelson Emilio García

Johanna Mogrovejo Andrade

V°B°

Cesar Augusto Redondo

**CESAR AUGUSTO PANIZO CARDONA**

Coordinador de Comité Curricular Comercio Internacional

## Contenido

	<b>pág.</b>
Introducción	14
1. Descripción del Problema	16
1.1 Planteamiento del Problema	16
1.2 Formulación del Problema	18
1.3 Sistematización del Problema	18
1.4 Objetivos	18
1.4.1 Objetivo general	18
1.4.2 Objetivos específicos	18
1.5 Justificación	19
2. Marco de Referencia	23
2.1 Antecedentes	23
2.2 Bases Teóricas	28
2.3 Marco Conceptual	29
2.4 Marco Legal	31
2.5 Marco Espacial	34
2.6 Marco Temporal	35
3. Diseño Metodológico	36
3.1 Tipo de Investigación	36
3.2 Método de Investigación	37

3.3 Tipo de Estudio	37
3.3.1 Población	37
3.3.2 Muestra	38
3.4 Sistematización de Variables	38
3.5 Tratamiento de la Información	39
3.5.1 Técnica para la recolección de la información	41
3.5.2 Técnica procesamiento de la información	41
3.5.3 Presentación de la información	41
4. Generalidades de la Empresa	42
4.1 Objeto Social	42
4.1.1 Misión de la empresa	42
4.1.2 Visión de la empresa	42
4.2 Política de responsabilidad social empresarial	43
4.3 Situación Actual de la Empresa	45
4.4 Estructura Organizacional de la Empresa	47
4.5 Certificaciones de la Empresa	48
4.6 Proceso de producción	51
4.6.1 Capacidad de producción	53
4.6.2 Ficha técnica del producto	61
4.6.3 Certificado de calidad del producto	62
4.6.4 Empaque del producto para el mercado nacional	63
5. Análisis del Mercado	65
5.1 Aloe Vera en Colombia	65

5.1.1	Generalidades de la oferta	66
5.1.2	Generalidades de la demanda	71
5.1.3	Precios	73
5.1.4	Análisis DOFA del sector de la sábila en Colombia	73
5.1.5	Gremio de la sábila en Colombia	74
5.1.6	Empresas y/o laboratorios, nacionales o extranjeras	78
5.1.7	Exportación de aloe vera en Colombia	81
6.	Estudio y Selección del Mercado Objetivo	83
6.1	Mercado Internacional de Aloe Vera	83
6.2	Matriz de Selección de Mercado	85
6.3	Mercado Objetivo: Estados Unidos	109
6.3.1	Centro potencial de consumo de gel de aloe vera en Estados Unidos	110
6.3.2	Precios de consumo en Estados Unidos	111
7.	Plan Estratégico Empresarial y de Internacionalización	112
7.1	Plan Exportador	112
7.1.1	Perfil logístico del país objetivo	112
7.1.2	Acceso aéreo	112
7.1.3	Acceso marítimo	113
7.1.4	Requisitos documentales para la importación en país objetivo	114
7.2	Partida Arancelaria	118
7.2.1	Requisitos para la exportación de gel concentrado industrial de aloe vera	119
7.2.2	Oferta exportable de la empresa	121
7.2.3	Distribución física internacional	121

7.2.3.1	Análisis de la carga a transportar	122
7.2.3.2	Preparación de empaque y embalaje para exportación	122
7.2.3.3	Empaque para su exportación	122
7.2.3.4	Marcado y etiquetado	126
7.2.3.5	Marcado	126
7.2.3.6	Etiquetado	127
7.2.3.7	Embalaje	128
7.2.3.8	Estibas	130
7.2.3.9	Contenedor	130
7.2.3.10	Instrumentos y medios de pago	131
7.2.4	Determinación de los términos de negociación.	131
7.3	Estrategias para el Asertividad del Plan Exportador	137
7.3.1	Matriz DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas)	139
8.	Conclusiones	142
9.	Recomendaciones	145
	Referencias Bibliografías	146