

**Oportunidad comercial de las hierbas aromáticas colombianas en el mercado  
internacional**

Gabriela Guerra Argumedo

Universitaria Agustiniiana  
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas  
Programa de Negocios Internacionales  
Bogotá, D.C.  
2022

**Oportunidad comercial de las hierbas aromáticas colombianas en el mercado  
internacional**

Gabriela Guerra Argumedo

Director

Oswaldo Ospina Martínez

Trabajo de grado para optar al título como Profesional en Negocios Internacionales

Universitaria Agustiniana

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Negocios Internacionales

Bogotá, D.C.

2022

## **Resumen**

Este trabajo busca la identificación de la oportunidad comercial de las hierbas aromáticas en los mercados internacionales basadas en un análisis de este subsector de la agricultura colombiana, se compone de tres capítulos que van relacionados y enfocados a la exportación de este producto para el desarrollo de cada uno se implementó la recolección y análisis de diferentes variables, características y factores que pudieran dar respuesta a los objetivos planteados para el desarrollo de esta investigación esto con el fin de dar respuesta a el objetivo general se desarrolló una matriz de selección de mercados escogiendo tres países debido a que el mercado internacional puede ser un poco extenso y es una manera fácil de definir el mejor país con oportunidad, seguido de esto se generó una descripción del proceso de exportación desde Colombia al país de origen al igual se mencionaron aquellos criterios que deben ser tenido en cuenta al momento de generar el proceso, esto se basó en una recolección de datos y sobre todo de normas que hoy regulan los procesos de comercio internacional en Colombia para que fuera fundamentado bajo la ley.

*Palabras Claves:* Hierbas aromáticas, producción, exportación, mercados internacionales, país de destino, proceso y regulación.

## **Abstract**

This work seeks to identify the commercial opportunity of aromatic herbs in international markets based on an analysis of this subsector of Colombian agriculture. It is made up of three chapters that are related and focused on the export of this product, The main objective was to develop a market selection matrix, choosing three countries because the international market can be a bit extensive and it is an easy way to define the best pee with opportunity, Following this, a description of the export process from Colombia to the country of origin was generated, as well as the criteria that must be taken into account when generating the process. This was based on a collection of data and above all on the norms that today regulate the processes of international trade in Colombia, so that it could be based on the law.

Keywords: Aromatic herbs, production, export, international markets, country of destination, process and regulation.

## Tabla de contenido

1.	Introducción.....	8
2.	Planteamiento del problema.....	9
2.1	Descripción del problema.....	9
2.2	Formulación del problema.....	10
3.	Objetivos .....	11
3.1	Objetivo general.....	11
3.2	Objetivos específicos.....	11
4.	Justificación.....	12
5.	Marco de referencia.....	14
5.1	Marco de antecedentes.....	14
5.2	Marco teórico.....	15
5.3	Marco legal.....	16
6.	Metodología .....	18
7.	Contextualización subsector hierbas aromáticas .....	21
8.	Selección del país de destino.....	29
9.	Proceso de exportación a Bélgica.....	35
10.	Conclusiones.....	42
11.	Recomendaciones.....	43
12.	Referencias.....	44

## Lista de tablas

Tabla 1.	Normatividad Colombiana de hierbas aromáticas	16
Tabla 2.	Fuentes de información	18
Tabla 3.	Área y producción por departamento 2015 -2019	23
Tabla 4.	Países y valores en millones de USD a los que exporta Colombia hierbas aromáticas 2016- 2020	25
Tabla 5.	Países y valores en millones de USD a los que importa Colombia hierbas aromáticas 2016- 2020	26
Tabla 6.	Top cinco de Países exportadores de hierbas aromáticas y valores en millones de USD 2016- 2020	27
Tabla 7.	Calificaciones variables y factores de la matriz de selección de mercados	28
Tabla 8.	Perfil de Bélgica	29
Tabla 9.	Índices de libertad económica 2022 Bélgica	33
Tabla 10.	Documentos soporte partida arancelaria 1211.90.30	36

## Lista de figuras

Figura 1.	Ventajas Generles de Porter.	15
Figura 2.	Clasificación de Plantas Aromáticas, Medicinales, Condimentarias y Afines.	21
Figura 3.	Áreas y producción de hierbas aromáticas	22
Figura 4.	Exportaciones de hierbas aromáticas	24
Figura 5.	Puertos marítimos de Bélgica	31
Figura 6.	Aeropuertos de Bélgica	32
Figura 7.	Etapas de la exportación.	37

## **1. Introducción**

Colombia cuenta con una gran variedad y diversidad en su agricultura, generando así una gran diversidad en los productos, si bien es el caso de las hierbas aromáticas hay más de 6.000 especies identificadas, estas pueden llegar a ser usadas en diferentes ámbitos de la vida común unos de los sectores más conocidos es la gastronomía y la farmacéutica, durante los últimos años también se han identificado que las tendencias de consumo han adquirido mayores criterios y se ha reforzado más el uso de productos orgánicos o incluso de medicina alternativa generando mayor visibilidad para este subsector de la economía colombiana.

Si bien estos factores son importantes de igual manera se debe reconocer las ventajas y desventajas que tiene Colombia en temas de producción, ya que hoy en día si bien exportamos y la tendencia es creciente para las hierbas aromáticas en los mercados internacionales no alcanzamos una posición que resalte como otros países, que en este caso serían la competencia directa, está baja exportación tiene impactos al momento de calcular una balanza comercial, sin embargo también hay otros problemas locales en temas de producción, la falta de incentivos y conocimiento en los procesos de exportación tanto para cultivadores como empresarios, a través de los años y de la importancia que ha tomado el comercio internacional el gobierno nacional ha desarrollado diferentes informes y capacitaciones que permitan un mayor conocimiento, buscando así incentivar las exportaciones en Colombia.

Con el presente trabajo se buscará generar una descripción y generar una guía fácil de entender y comprender en la cual se mencionan y se explican diferentes aspectos que permita un desarrollo de los objetivos, relacionando así temas como contexto, selección de mercados que se deben tener en cuenta a la hora de generar una exportación, y de cómo por medio de una matriz de selección de mercados se escogió el país con mayor potencial para el desarrollo de una exportación de hierbas aromáticas, durante todos los capítulos se recogió la información necesaria que aporta valor para lograr una descripción de la problemática y sobre todo un desarrollo de los capítulos dando así respuesta a la pregunta y en la cual gira esta investigación.

## **2. Planteamiento del problema**

### **2.1. Descripción del problema**

Durante los últimos años el subsector de las hierbas aromáticas ha generado impactos positivos en las cifras estatales de agricultura, si bien este es el caso hoy en día estas producciones en Colombia son desarrolladas principalmente por pequeños y medianos productores que por lo general suelen ser negocios familiares según la descripción del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Social – (Min. agricultura, 2019, p. 3).

Sin embargo también este sector de la agricultura en Colombia cuenta con un gran vacío en el acompañamiento del gobierno por lo cual muchos productores tienen muchas restricciones y limitaciones al vender o querer crecer en el mercado con base en la investigación realizada por Muñoz, Barahona y Niño, indican que muchos productores y asociaciones del subsector han logrado los crecimientos anteriormente mencionados sin contar con el apoyo de las instituciones gubernamentales, de igual manera indican que hace falta garantías sostenibles y promoción que permitan un conocimiento nacional y de igual manera lograr un mayor crecimiento internacional (El Espectador, 2021, párr. 13)

En relación a lo anterior en diferentes investigaciones se encuentra que a pesar de lo prometedoras que suenen las cifras hoy en día se encuentran muchos vacíos por llenar en el proceso de producción, Colombia se ve muy limitada ya que la mayoría de los productores no cuenta con campos automatizados y más eficientes que pueden llegar a tener los grandes productores como los describe Trespalacios (2019) ,por otro lado también se encuentra la falta de investigación e implementación mejores prácticas agrícolas que permita que los productores puedan llegar a tener una mayor competitividad de manera local e internacional, debido a esta coyuntura se generó el decreto de trazabilidad vegetal que busca la mejora de este ítem (Minagricultura, 2019, p.16)

Por otra parte también se encuentran las diferentes asociaciones de productores de este subsector de la agricultura Colombiana, sin embargo al momento de hacer la búsqueda de ellas no hay mucha información y se pueden encontrar diferentes asociaciones con diferente nombre y ubicaciones dentro del país como por ejemplo: Asociación Colombiana de Cultivadores de Plantas Medicinales y Aromáticas ubicada en Restrepo – Valle y la Asociación Colombiana de Productores de Hierbas Aromáticas Medicinales Condimentarías y Derivados en Rio negro – Antioquia Informa (2022), si bien por los nombres se puede concluir que tienen un mismo

objetivo al momento son organizaciones totalmente independientes que no permite que este sub sector tenga un mayor impacto y relevancia como la Federación Nacional de Cafeteros – Fedecafé.

De igual manera hoy en día muchas entidades mundiales tienen cierta preocupación por el medio ambiente, principalmente las situaciones de deforestación de bosque y áreas de importancia de que se presenta por el sector agrícola a nivel mundial, tal como lo menciona la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura – FAO (2020):

Irónicamente, la resiliencia de los sistemas de alimentación humana y su capacidad de adaptarse a futuros cambios depende de esa biodiversidad, que incluye especies de arbustos y árboles adaptadas a las tierras secas que contribuyen a la lucha contra la desertificación. (p. 17)

Lo cual significa que la agricultura que no cuente con los medios y las tierras adecuadas si bien está contribuyendo a una mejor economía por medio de indicadores económicos, por otro lado está generando una afectación a el medio ambiente, de igual manera es un criterio que se debe evaluar en diferentes ámbitos debido a la relevancia que ha tomado durante los últimos años el tema ambiental en lo negocios y el desarrollo de estos.

## **2.2. Formulación del problema**

Conforme a lo descrito anteriormente la pregunta que se desarrollará en esta investigación es: ¿Cuál es la oportunidad comercial que presentan las hierbas aromáticas colombianas en los mercados internacionales?

Buscando el mejor desarrollo de esta se busca también dar respuesta a los ítems:

¿Cuál es el contexto y el comportamiento del subsector de las hierbas aromáticas en Colombia?

¿Cuáles son los mercados internacionales con mayor oportunidad para exportar hierbas aromáticas colombianas?

¿Cuál es el proceso de exportación al país de destino escogido en la pregunta anterior?

### **3. Objetivos**

#### **3.1. Objetivo general**

Identificar la oportunidad comercial de las hierbas aromáticas colombianas en los mercados internacionales.

#### **3.2. Objetivos específicos**

Realizar la contextualización del subsector de las hierbas aromáticas en Colombia.

Identificar el mercado objetivo que presente mayores oportunidades de exportación para las hierbas aromáticas colombianas.

Generar una descripción del proceso de exportación al país de destino escogido en el objetivo dos.

#### 4. Justificación

La importancia del sector agro ha tomado fuerza en Colombia durante los últimos años ya que este ha ingresado a competir y consolidarse entre los mayores aportes de la economía colombiana que es media por el Producto Interno Bruto - PIB, como expresa Minagricultura (2018) el campo colombiano se convirtió en uno de los motores de la economía colombiana teniendo un crecimiento del 6,5% en el PIB entre los años 2010 y 2017, de la mano con estas afirmaciones también declaran que al aumentar estas cifras permite también la creación de nuevos empleos que con base a las cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE (2018) se crearon entre este mismo tiempo se crearon 290.000 puestos permitiendo así que muchas personas salieran de la pobreza, de estos datos podemos ver que el impacto del agro colombiano no solo tiene impacto en la economía sino en varios frentes y permite un crecimiento conjunto con otras ramas de la economía colombiana.

Desde tiempos milenarios el uso de las hierbas aromáticas ha tenido gran presencia en diferentes industrias como alimentarias, medicinales y demás, para el año 2018 según el Ministerio de Agricultura de Colombia “A nivel mundial el 30% de lo que se produce va destinado a la industria farmacéutica, el 40% para la industria alimentaria y el 30% para la elaboración de productos cosméticos.” (Minagricultura, 2018), de igual manera de acuerdo con la Asociación Nacional de Comercio Exterior – Analdex (2021) las exportaciones de hierbas aromáticas tuvieron un crecimiento del 7,5% durante el primer semestre del 2021, una cifra positiva pese a la crisis que el mundo ha atravesado durante los últimos dos años efecto de la pandemia del Covid – 19 y las dificultades que han presentado otros sectores para la reactivación económica, esta cifra hace que se genere una apuesta al crecimiento continuo tanto del sector agropecuario colombiano como este subsector y pueda llegar a mejores posicionamientos en mercados internacionales.

No obstante en esta descripción también se debe resaltar una de las mayores problemáticas que está constituida por los competidores internacionales, conforme a la información de Trademap (2022) el top cinco de los países exportadores del 2020 de el numeral 1211 que clasifica plantas y partes de plantas, inclu. Semillas y frutos, de los tipos utilizados principalmente en perfumería, medicina o para fines insecticidas, fungicidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, triturados o pulverizados con valores de exportación en miles de USD se encuentra India en el primer puesto seguido por China, Egipto, España y Polonia, de estos países resaltan algunos que son muy conocidos por el usos de especias y plantas aromáticas, normalmente en su gastronomía como también es aspectos medicinales y naturales como es el

caso de India que es muy conocido desde tiempos antiguos por el uso de especias y plantas aromáticas en estos ámbitos, de igual manera podemos encontrar Colombia ocupa el puesto No. 32 en este listado lo cual permitiría una oportunidad de mejora en el crecimiento del país en este top.

La importancia de una exportación es diversificar mercados y no depender exclusivamente de la economía local, adquiriendo experiencia y alianzas con empresas extranjeras, en búsqueda de ventas en mayor volumen (Colombia Trade, 2020, párr. 1). Por esta razón el proyecto se encuentra inscrito en la línea de investigación de mercados internacionales y la temática refiere a la apertura de mercados para un producto, lo que permite que la investigación sea consultada y utilizada como una guía de exportación a un país determinado o como referente teórico en el área de Negocios Internacionales y Comercio Exterior, de igual manera genera un aporte al programa de Negocios Internacionales ya que se fundamenta en los principales conceptos adquiridos durante los diferentes periodos académico, generando así una buena imagen para el programa ya que este se encuentra con la información, métodos y académicos más actualizados.

El alcance que se busca lograr con esta investigación es concebir aquellos mercados con oportunidad comercial de exportación de estas hierbas aromáticas, de igual manera generar un diagnóstico de las diferentes barreras y oportunidades que se tienen hoy en día con un mundo globalizado y los diferentes tratados, esto con el fin de tener un mayor aprovechamiento de las herramientas disponibles y concientizar sobre estas cumpliendo así con los objetivos descritos.

Como profesional de negocios internacionales esta investigación permite ampliar y reforzar los conocimientos adquiridos y sobre todo ponerlo en práctica con un análisis de viabilidad y de oportunidad comercial con las hierbas aromáticas, de igual manera permite un acercamiento al mundo laboral del comercio y logística internacional.

## 5. Marco Referencial

### 5.1. Marco de antecedentes

Con respecto a las lecturas y las investigaciones generadas hasta el momento es importante resaltar aquellas investigaciones que han tenido un enfoque internacional, nacional y local que permite ampliar el panorama y dar un mayor entendimiento al comportamiento de este producto, sin embargo, dentro de la búsqueda documental se encuentran trabajos que se enfocan en estudios de viabilidad para la exportación de esta categoría de producto.

La investigación internacional denominada "*Proyecto de inversión: exportación de plantas aromáticas orgánicas*" ejecutado por Tejada (2016), indaga sobre la posibilidad de crear una empresa de hierbas aromáticas peruanas con valor agregado que en este caso sería el ser totalmente orgánicas, igual la idea de esta sería buscar una internacionalización de la empresa por lo cual generó una investigación sobre el proceso de exportación a destinos como Estados Unidos y Europa como principales mercados objetivo de este emprendimiento, esto acompañado de un estudio de mercado que permitió la evaluación del mercado, oferta y demanda de estas hierbas aromáticas. Esta investigación no cuenta con una metodología estructurada pero se percibe que fue realizado por medio de investigación documental, de igual manera se puede interpretar que buscaba ser una guía o referente sobre la creación de empresa y proceso de exportación de este tipo de producto.

En el ámbito nacional se encuentra el artículo de investigación realizado por Rincón (2012) "*Contexto y perspectiva de la red de suministro: Plantas aromáticas en Colombia*" en el cual buscaba describir la importancia de los suministros y los diferentes actores que hay detrás del proceso de generación, producción, transformación, comercialización y servicio post venta como valor agregado en el producto de las hierbas aromáticas, de igual manera hace una descripción de la importancia de las hierbas aromáticas para Colombia y la capacidad que tiene el país para la producción de las diferentes especies las cuales se encuentra en un aproximado de 6.0000, de igual manera buscaba analizar los diferentes actores que conllevan las cadenas y como es el impacto que tiene en los ámbitos económicos, con esta investigación se generó el uso de 50 referencias destacadas en este campo, este trabajo se realizó por medio de un método descriptivo al igual que exploratorio al buscar formar un marco teórico.

En la investigación local se encuentra la investigación generada por Tres palacios (2019) titulada "*Análisis de oportunidades para la comercialización de plantas medicinales y aromáticas*" en la cual buscó identificar esos mercados potenciales en el cual definió tres países para realizar el proceso de exportación, buscando resaltar esas oportunidades que se presentan

con el Plan Nacional de Negocios Verdes en Colombia. La metodología empleada es cualitativa, el autor se fundamenta en una revisión de tipo documental o fuentes secundarias con un alcance descriptivo.

**5.2. Marco teórico**

Para la identificación de la oportunidad que tienen las plantas aromáticas colombianas en los mercados extranjeros, es relevante conocer las bases de la ventaja competitiva ya que permite un mejor entendimiento y da un referente útil para la investigación.

A través de los años se ha hecho necesario comprender la economía y cómo funciona esta de un manera más detallada por lo cual mucho economistas han dedicado libros y espacios para construir diferentes teorías que en sus épocas eran las adecuadas y las más aplicables, estas podían ser aplicadas en ámbitos territoriales y empresariales, ya que siempre ha sido una necesidad conocer por que unos cuentan con mejores resultados que otros y que hacer para intentar igualar o mejorar igual que la competencia, debido a esta necesidad de analizar la competencia y quehacer para ser mejor y tener ese valor agregado que permitiera resaltar entre los demás se dio origen a la teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter.

Sin embargo Porter describe en su libró las ventajas competitivas genéricas en la cuales resalta la importancia de destacar en el sector de la industria que se encuentre por medio de estrategias como el liderazgo de costos, la diferenciación y el enfoque (Porter, 1991, p. 28). A continuación en la figura 1 se encuentra de manera gráfica estas estrategias planteadas por Porter

		Ventajas Estratégicas	
		Singularidad percibida por el consumidor	Posición de bajos costos
Estratégico Objetivo	Toda la industria	Diferenciación	Liderazgo en costos
	Solo un segmento	Enfoque (segmentación o especialización)	

**Figura 1.** Ventajas Genéricas de Porter. Gestipolis (2022)

El liderazgo de bajo costo busca que la empresa baje los costos de cada proceso que se realiza en ella es decir, por lo general las empresas que adaptan está estrategias son aquellas que producen elementos genéricos que no tiene ningún valor agregado, si bien esto permite una

diferenciación total de mercado no es la única ya que también se encuentra la opción de producir por medio de la diferenciación que consiste en desarrollar un producto único en el mercado que tenga características del agrado de la demanda que permita escoger este y no la competencia generando así un valor agregado al producto por último se encuentra el enfoque o la segmentación, esta permite que una empresa se enfoque en cierto nicho de mercado y le permita producir acorde a las necesidades de los consumidores (Porter, 1991, pp. 30-33)

Si bien es importante que una empresa tenga alguna de estas ventajas o estrategias también Porter (1991, p.38) plantea que existen ciertos riesgos de estas y que se deben contemplar antes, durante y dispuesta de la implementación ya que normalmente los mercados y las necesidades de los clientes van cambiando al igual que las nuevas tecnologías, esto es importante contemplarlo y poder ir implementado estas para que las estrategias sean innovadoras frente a los diferentes mercados o enfoques.

### 5.3. Marco legal

En el marco legal colombiano se encuentran las siguientes menciones leyes, decretos y resoluciones que dispone la rama judicial colombiana, estas buscan regular el mercado y de las hierbas aromáticas y que su proceso sea legal y cumpla con aquellos criterios que el gobierno considera son necesarios para el buen funcionamiento como se describen en la tabla 1.

Tabla 1.

#### *Normatividad Colombiana de hierbas aromáticas*

<b>Norma</b>	<b>Descripción</b>
<b>Decreto 2478 de 2018</b>	Para el proceso de exportación de hierbas aromáticas se debe contar con el certificado de inspección sanitaria-CIS de exportación generado por el INVIM , de acuerdo a los decretado por el ministerio de salud y protección social este establece los procedimientos sanitarios que se deben realizar en el proceso de importación y exportación de alimentos para el consumo humano de igual manera determina el ente regulador de las certificaciones (Decreto 2478, 2018, párr. 1)
<b>Resolución 454 de 2001</b>	Se decreta que todo importador o exportador de empresas forestales, viveros y cultivos de flora silvestre, debe contar con el certificado emitido por la autoridad ambiental para el proceso con el fin de garantizar la legalidad de la mercancía de igual manera permite a la entidad

Norma	Descripción
	ambientalista de tener datos y poder evitar la deforestación y evitar especies en extinción (Resolución 454, 2001, art. 7)
<b>Resolución 2964 de 2008</b>	Dicta las disposiciones para el registro manejo de los predios que se dediquen a producción de hierbas aromáticas para el debido de proceso de exportación de igual manera para el proceso del registro de exportadores que se encuentra a cargo del ICA, el proceso se realiza primero con la inscripción de los predios al cumplir con esto se otorgara el certificado de exportador (Resolución 2964, 2008, párr. 1)
<b>Resolución 2674 de 2013</b>	Establece en su artículo 37 que el INVIMA entregará certificados de no obligatoriedad de registro sanitario, permiso sanitario o notificación sanitaria, ya que en este mismo artículo exceptúa a los alimentos naturales que no cuenten con una transformación tales como granos, frutas, hortalizas y demás y por el cual se haría una clasificación directa de las hierbas aromática, este documento hace parte de los soportes para el proceso de exportación del producto en cuestión (Decreto 2674, 2013, art. 37)

*Nota:* Construcción propia

El marco legal a nivel internacional se presentará en el capítulo tres (3) puesto que dependerá del país seleccionado.

## 6. Metodología

En cuanto a la metodología utilizada para esta investigación es de tipo no experimental ya que tal y como expresan Hernández, Fernández y Baptista (2010, pp, 152-153) esta busca observar el comportamiento de variables o situaciones ya existentes, esto no permite una manipulación de estas y sobre todo no se tiene un control ya que estas existen, sin embargo, estas permiten la recolección de datos y permite la comparación de hechos existentes. Este proyecto es de carácter no experimental puesto que se fundamenta en investigación de tipo documental que permita dar respuesta a los objetivos por lo tanto no se manipuló ninguna variable o característica de esta.

Ahora bien el alcance que tiene la investigación es de descriptivo que como lo plantea Bahar (2008) es el método donde se realiza el análisis de características y propiedades de el objeto de investigación o situación concreta, por medio del análisis permite un mayor desarrollo de estas ya que permite ordenar y clasificar y tener un camino más claro y la identificación oportuna de lo que se busca. (p. 21), por tal motivo la investigación pretende describir las características más relevantes del sector, el país que presenta mayores beneficios para su exportación y el proceso para llevar el producto a ese mercado de destino

Para la recolección de datos esta se genera por medio de una investigación documental, que de acuerdo con Jurado (2003) la define como una técnica de recolección de información, esta se puede dar por medio de la recopilación de datos bibliográficos e investigaciones relacionadas, que permitan recolectar datos que sean útiles para la investigación y poder así alcanzar los objetivos. (p. 38), por consiguiente para dar respuesta a los objetivos se indaga en fuentes secundarias y terciarias de información que cumplan con los conceptos de validez, confiabilidad y temporalidad como se presenta en la tabla 2.

Tabla 2.

### *Fuentes de información*

<b>Objetivos específicos</b>	<b>Información</b>	<b>Fuentes de información</b>
Realizar la contextualización del subsector de las hierbas aromáticas en Colombia.	Áreas de producción Principales países importadores y exportadores Balanza comercial	Agronet Trade Map – Legis comex Minagricultura DANE

<b>Objetivos específicos</b>	<b>Información</b>	<b>Fuentes de información</b>
Identificar el mercado objetivo que presente mayores oportunidades de exportación para las hierbas aromáticas colombianas.	Datos Económicos Políticas estatales e internacionales Ámbito legal Indicadores de logísticos Variables Culturales	Banco Mundial Datosmacro Global Edge Heritage.org
Generar una descripción del proceso de exportación al país de destino.	Generalidades de exportación Regulaciones y vistos buenos Trámites y entidades de importancia para el proceso de acuerdo con el país seleccionado	Muisca – DIAN Legiscomex ProColombia

*Nota:* Construcción propia

Para el desarrollo el desarrollo de cada capítulo se generó una recolección de datos y referencias, que permitieran la descripción escrita y gráfica de los objetivos planteados anteriormente.

Para el capítulo uno teniendo en cuenta el tema a tratar en este se hizo necesario y principal la recolección de cifras de los últimos cinco años relacionadas al tema de producción, balanza comercial, competidores al tener esta información numérica se genera con mayor facilidad un análisis y se empieza a dar indicios de si es viable o no el desarrollo del proyecto, de igual manera también se recogieron datos teóricos que permiten un soporte para las cifras y generar un análisis más robusto desde lo teórico a lo numérico, para esto fue necesario indagar y comprender como es el proceso de producción de las hierbas aromáticas en Colombia, generando así una explicación que sea fácil de entender.

Para el segundo capítulo y el más robusto fue necesario implementar una matriz de selección de mercados en la cual por medio de factores y variables que aplican en diferentes ámbitos como política, económica, social, cultural y logístico ya que son factores influyentes en la toma de una decisión en un proceso de comercio internacional, a través de las diferentes variables estas tuvieron una valoración y se le dio un peso a criterio personal y buscando de manera objetiva cuál de estas tendría mayor relevancia e importancia para el desarrollo del proyecto, al ya tener los pesos de las variables se procedió a generar una evaluación de tres países escogidos por la cantidad exportaciones que han generado de hierbas aromáticas en los últimos cinco años, a pesar de que Estados Unidos lidera esta lista se vio con mayor oportunidad y potencial ampliar

el mercado en estos países, para el proceso de calificaciones este se genera con una ponderación una calificación de las variables de 1, 3, y 5 donde uno es menos viable y cinco con la mejor oportunidad, de igual manera el valor de los factores era dispuesto de acuerdo a la relevancia, esta suma de los porcentajes al final debe dar un 100% para que el resultado sea objetivo pueda tomarse como base para la toma de decisiones, esta matriz permite la recolección y comparación de datos permitiendo que la lectura y comprensión de esta información sea mucho más fácil.

Después de generar el primer paso se pasa a escoger el país con la mayor nota que en este caso fue Bélgica, y para el desarrollo del segundo capítulo se generó una descripción de todos los factores recogidos en la matriz generando así una guía de fácil entendimiento y con la información más relevante de este país para el desarrollo efectivo de una exportación.

Para el último capítulo de este trabajo se generó una descripción del proceso de exportación desde Colombia hasta el país de destino que fue seleccionado en el capítulo 2 el cual es Bélgica, en esta caso fue importante la consulta de datos en la página de la DIAN en términos del proceso en Colombia, también se dieron algunos indicios de el desarrollo de la exportación como tal en el cual se describe la mejor manera de transportar la mercancía, todos los requisitos legales para la entrada del producto a este país sin tener ningún percance y se pueda desarrollar de manera exitosa, de igual manera es importante aclarar que en este capítulo solo se dan indicios ya que para generar un desarrollo de exportación se debe averiguar y hacer una gestión mayor por el tema de los costos y que ya se tendría un producto escogido o empresa para desarrollar la actividad.

## 7. Contextualización subsector hierbas aromáticas

### 7.1 Producción

Durante los últimos años el subsector de las hierbas aromáticas ha tenido un importante crecimiento e impacto en la economía colombiana, durante el primer semestre del año 2021 tuvo un crecimiento de 7,5% como lo reportó Analdex (2022, parr.1) de acuerdo con esto es importante resaltar que la biodiversidad del país permite que se alberguen más de 6.000 especies de diferentes plantas aromáticas, de acuerdo con el portal Colombia (2022) de estas 200 plantas aromáticas se pueden producir durante todo el año debido a los diferentes climas con los que cuenta el país, durante esta producción y dentro de estas especies las más hierbas aromáticas más conocidas por las personas debido a los diferentes usos que pueden tener son: Albahaca, el tomillo, el romero, el cebollín y la menta entre otras, estos nombre pueden llegar a ser muy familiares ya que son usados en diferentes ámbitos como en la cocina y para tratamientos naturales.

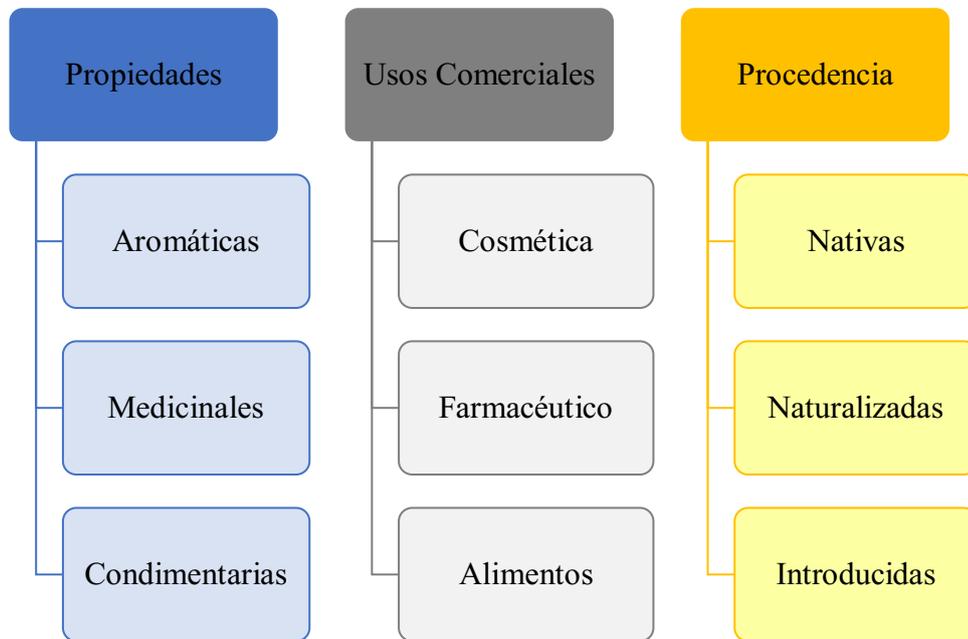
Así mismo el proceso de producción va de la mano de las áreas de producción, como ya bien se había mencionado Colombia tiene un privilegio por los diferentes climas y condiciones que favorecen la producción agrícola de manera eficiente, citando al portal Agronegocios (2021, párr. 2) Colombia tiene un clima tropical y cuenta con tres diferentes tipos de suelo de siembra que son:

- Los cálidos, con una temperatura superior a 24°C
- Los templados, situados a más de 1.000 metros sobre el nivel del mar (msnm) y con temperaturas superiores a 18°C
- Los fríos, ubicados a más de 2.000 msnm y con temperaturas superiores a 12°C.

Por otra parte si bien estas características del clima benefician a las producciones colombianas muchas veces se presentan diferentes fenómenos que generan pérdidas en el sector agrícola, haciendo que muchas personas puedan sus inversiones monetarias y de tiempo como fue el caso del año 2021, que gracias al fenómenos de la niña durante la mayoría del año se presentaron lluvias que generaron pérdidas en las cosechas de los productores, sin embargo algunos lograron llegar con su cosecha o alguna parte de ella a término pero debido al mismo fenómeno se presentaron varios deslizamientos de tierra lo que limitaba la movilidad de los alimentos generando de igual manera pérdidas, al ser un fenómeno natural que no se puede intervenir por mano humana, el gobierno habilitó beneficios y ayudas sin embargo estas no

llegan a ser la suficientes para recuperar a un 100%, esto descrito por el portal el colombiano (2021, parr. 3- 5)

En relación con las hierbas aromáticas es importante conocer que cuentan con una clasificación, que se muestra en la figura 2

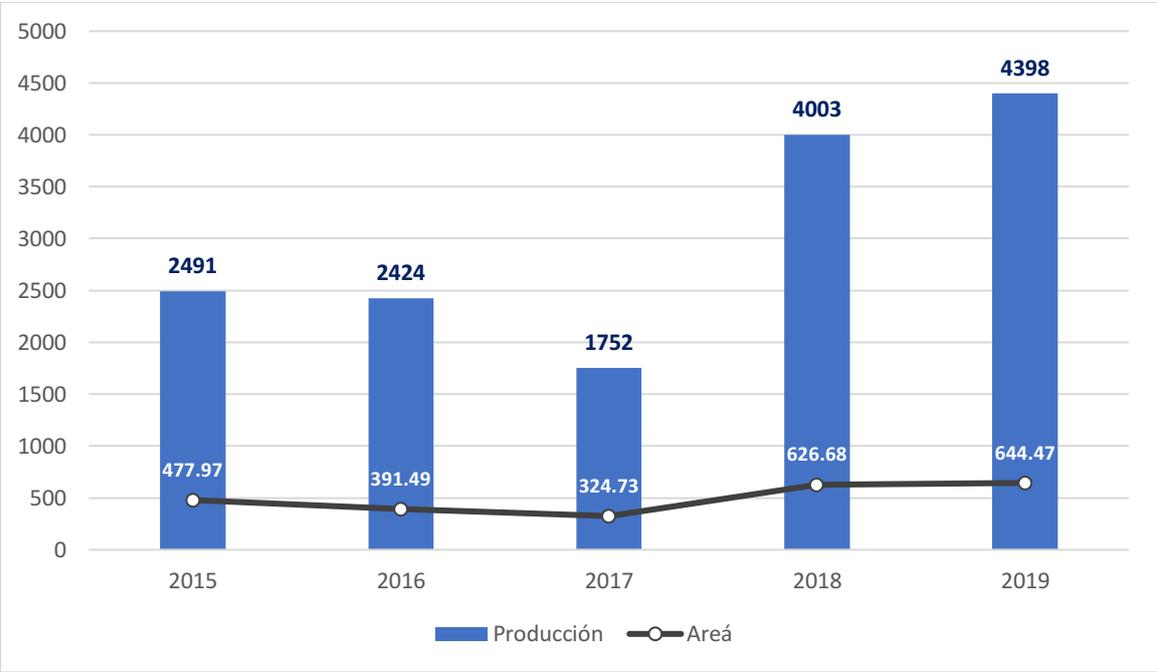


**Figura 2.** Clasificación de Plantas Aromáticas, Medicinales, Condimentarias y Afines. Construcción propia datos tomados de Gobernación de Cundinamarca (2008)

Con la información que antecede se puede determinar y tener un panorama más claro de lo que son en sí las hierbas aromáticas y permite generar un perfilamiento de las diferentes especies reportadas en Colombia, en el caso de las propiedades encontramos tres tipos los cuales define que las aromáticas cuentan con la característica de aceites y olores llamativos que pueden tener varios usos, de igual manera las medicinales cuentan con compuestos que pueden ser usados terapéuticamente y las condimentarias que debido a sus olores, sabores y colores son usadas en la gastronomía, de igual manera estas pueden ser usadas en ámbitos como la cosmética, farmacéutica y alimentaria esto ya dependerá de la necesidad y las características de las plantas. Por último encontramos que las hierbas aromáticas cuentan con una procedencia estas pueden llegar a ser nativas por lo general permanecen en una región determinada y no cuenta con algún tipo de intervención humana, las naturalizadas son aquellas que pueden adaptarse a un cambio de región sin inconveniente se adaptan a su realidad y por último las que son introducidas como bien su nombre lo dice son aquellas que no pertenecen a una región y por lo general son invasivas.

Ahora bien es importante mencionar el proceso de producción de las hierbas aromáticas pueden ser tecnificados o tradicionales y es que de acuerdo a la investigación generada por Poveda (2019, p. 27) citando una investigación generada por el departamento del Valle del Cauca normalmente los cultivos tradicionales su destino principal son las plazas de mercado nacionales y para la industria nacional en cambio los tecnificados cuentan con mayor oportunidad internacional y grandes superficies como supermercados, estos indica un aspecto negativo a la industria Colombiana ya que muchos de los cultivadores colombianos son pequeñas empresas conformadas por familias y los grandes empresarios que cuentan con sus sistemas automatizados son grandes industrias dejando en evidencia la desventaja y la brecha entre las dos.

En función de lo planteado en el documento también se encuentran las zonas de producción si bien Colombia cuenta para el 2020 con una producción nacional de 36'256.280 toneladas entre cultivos transitorios, permanentes y forestales Agronet (2022), con esta cifras se puede deducir que Colombia cuenta con grandes extensiones para desarrollar el ejercicio de la agricultura especialmente en la agrícola, dentro de ese orden de ideas se muestra la figura 2 donde se ve la evolución de los últimos cinco años de las áreas cosechadas y producción de hierbas aromáticas.



**Figura 3.** Áreas y producción de hierbas aromáticas, Elaboración propia a partir de datos Agronet (2022)

De acuerdo con la figura anterior muestra cómo ha sido el comportamiento de los últimos cinco años de las hierbas aromáticas donde muestra una correlación entre las áreas y la producción año a año, con base a esta información es importante mencionar que el rendimiento ha ido aumentando ya que al momento de generar la división entre la producción y el área contamos con rendimiento entre 5,21 a 6,82 durante los últimos años, con esto se puede concluir que se está teniendo un mayor aprovechamiento de las áreas cosechadas, siendo una buena cifra con tendencia creciente.

Dentro de este orden de ideas es importante destacar los departamentos que cuentan con mayor área/ producción y que se mantienen a través de los años con la producción de hierbas aromáticas durante los mismos últimos cinco años, los cuales se describen a continuación en la tabla 3

Tabla 3.

*Área y producción por departamento 2015 -2019*

<i>Año</i>	<i>Departame nto</i>	<i>Valle del Cauca</i>	<i>Cundinam arca</i>	<i>Cauca</i>	<i>Norte de Stder.</i>	<i>Santander</i>
<b>2015</b>	<i>Área</i>	130,20	54,70	35,00	29,00	17,00
	<i>Producción</i>	895,10	212,75	100,00	70,50	23,00
<b>2016</b>	<i>Área</i>	149,23	28,30	45,20	23,70	10,00
	<i>Producción</i>	907,67	166,25	116,48	62,75	10,00
<b>2017</b>	<i>Área</i>	180,49	76,30	54,60	7,40	10,00
	<i>Producción</i>	1.264,84	564,00	119,04	15,35	10,00
<b>2018</b>	<i>Área</i>	103,57	84,20	23,00	3,40	10,00
	<i>Producción</i>	663,93	489,82	58,40	9,45	10,00
<b>2019</b>	<i>Área</i>	271,30	77,90	54,78	4,00	46,00
	<i>Producción</i>	1.664,15	726,80	149,38	6,00	58,00

*Nota:* Construcción propia con datos Agronet

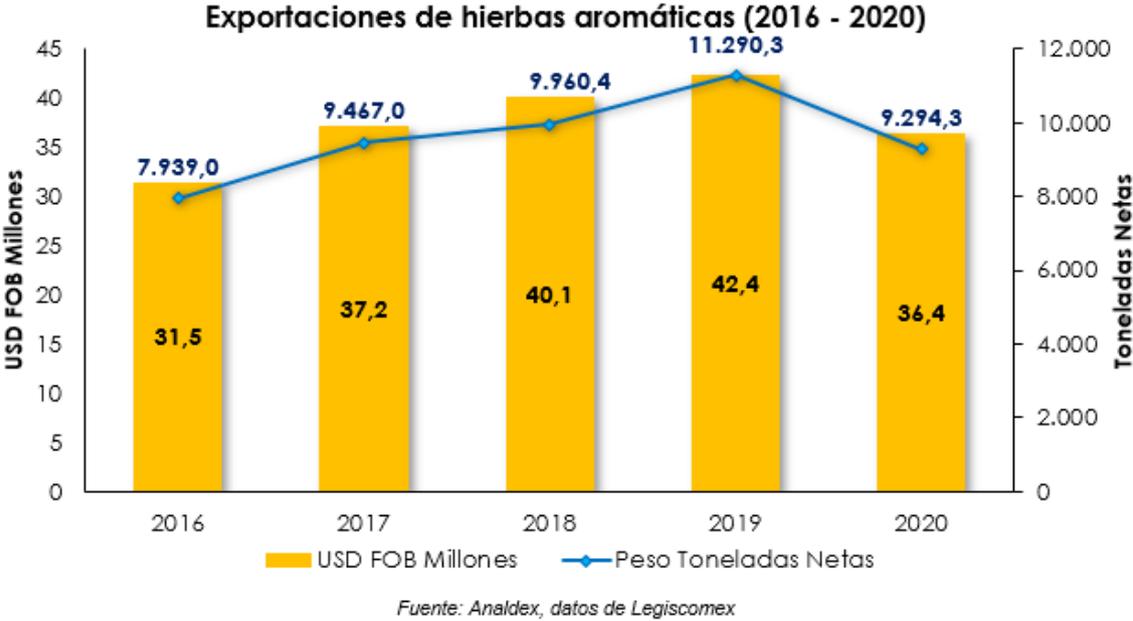
A partir de la información anterior encontramos una variedad de departamentos, sin embargo, la lista la lideran Valle del Cauca y Cundinamarca que cuentan con la mayor cantidad de área y producción, estas dos a través de los años han aumentado sus áreas de producción y al momento de generar mayor aprovechamiento de ellas cuentan con un mayor rendimiento que sería de suma importancia para los datos nacionales.

De igual manera es importante resaltar que la producción de estas hierbas aromáticas dentro de estos departamentos tiene localizaciones específicas y es que de acuerdo con Agronet (2014, p.7) la producción de hierbas aromáticas en el Valle del Cauca se da en las regiones de Yumbo,

Dagua, Guacarí y su mercado principal es el nacional por otro lado esta Cundinamarca que su producción está distribuida en Chía, Cajicá, Tenjo, Cota y el Rosal y su destino es para exportación.

### 7.2 Exportaciones Colombianas

Teniendo en cuenta los datos anteriormente mencionados es importante destacar las cifras de exportación ya que después de la apertura económica y a través de los diferentes países con los que hoy en día Colombia tiene acuerdos comerciales hace que las cifras por exportación sean llamativas y que se pueda generar exportación casi que de cualquier producto que en este caso serían las hierba aromáticas que de acuerdo con su clasificación arancelaria su partida es 1211.90.30, y es que a través de los años y por la fuerza que ha ido teniendo alrededor del mundo los valores y los números de exportación han ido creciendo como lo muestra la figura número 4



**Figura 4.** Exportaciones de hierbas aromáticas. Analdex (2021 párr. 3)

Generando un análisis de esta información se puede evidenciar que la tendencia en los mercados extranjeros ha tenido una tendencia creciente, alcanzando cifras prometedoras como en el 2019, sin embargo se evidencia la una caída importante del indicador debido a las afectaciones presentadas durante el 2020 por el Covid- 19, esta pandemia tuvo afectaciones en el comercio internacional global pero el sector agropecuario colombiano fue de los pocos sectores que presentaron cifras positivas de exportaciones a pesar de las afectaciones que se presentaron por esta, determinando así la fuerza y la importancia del sector y los subsectores que componen la agricultura en Colombia, de igual manera las principales exportaciones de

hierbas aromáticas son de los siguientes productos: albahaca, menta, tomillo, romero, cebollín, estragón y orégano, Analdex (2021, párr. 1- 2)

El dinamismo del comercio exterior y los diferentes tratados que Colombia ha construido hasta el momento han permitido que muchos productos sean exportados como es el caso de las hierbas aromáticas que si bien estas deben cumplir con cierta reglamentación no es imposible, por medio de estas alianzas comerciales ha logrado generar una balanza comercial y mercados de suma importancia, de este modo se presenta la tabla 4

Tabla 4.

*Países y valores en millones de USD a los que exporta Colombia hierbas aromáticas 2016- 2020*

<b>Países</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>Estados Unidos</b>	23228	28522	30410	32853	27025
<b>Canadá</b>	1925	1773	2047	1721	2132
<b>Panamá</b>	355	453	494	482	754
<b>Bélgica</b>	211	206	180	440	225

*Nota:* Construcción propia con datos Trade Map

Como se puede observar en la tabla que antecede el mayor socio comercial para las exportaciones de las hierbas aromáticas es Estados Unidos que cuenta con la mayor cantidad de millones, de igual manera resalta que los principales destinos de estas se encuentran en américa dejando así un gran campo de países con los cuales Colombia tendría la oportunidad de abrir nuevos mercados y generar sus exportaciones, permitiendo así el crecimiento de la balanza comercial y os indicadores internos Colombianos.

### **7.3 Importaciones Colombianas**

La relevancia que tienen las importaciones en Colombia es que con ellas y acompañadas de las cifras de exportación se puede determinar la balanza comercial, si bien esta es un indicador que demuestra las sanas cifras de comercio exterior es importante conocer cuando esta cifra es buena o no, de acuerdo con el Banco de la República es importante para cualquier país tener una balanza comercial en superávit es decir positiva, ya que quiere decir que las importaciones están siendo mayores que las exportaciones, de igual manera los quiere decir que los productores y como tal la economía tienen mayores recursos para realizar sus actividades y desarrollar otras nuevas incentivando así el desarrollo de una economía sana. (2022, párr. 3)

En sentido de esta información se presenta la tabla número 5 donde se ven los principales proveedores de Colombia de hierbas aromáticas.

Tabla 5.

*Países y valores en millones de USD de los que importa Colombia hierbas aromáticas 2016- 2020*

<b>Países</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>Egipto</b>	271	268	486	361	911
<b>India</b>	648	969	935	621	731
<b>España</b>	417	382	536	478	484
<b>Estados Unidos</b>	463	438	422	345	328
<b>China</b>	116	115	157	197	301

*Nota:* Construcción propia con datos Trade Map

Con esta información es pertinente indicar que el crecimiento de las importaciones es evidente y una de las razones y de las más conocidas es el aumento de la demanda de este producto y es fácil deducir que la producción nacional no está cubriendo la necesidad como lo describe Minagricultura (2019, p. 12) por lo cual se valido de estos países para el desarrollo de las importaciones de igual manera los números si bien en esta tabla se ven atractivos y representativos no son cifras que lleven a tener una balanza comercial de las hierbas aromáticas en déficit

#### **7.4 Principales exportadores de hierbas aromáticas**

Finalmente es importante resaltar y conocer cuáles son esos países con mayor exportación de las hierbas aromáticas que en determinado caso sería la competencia directa de Colombia en los mercados internacionales y es que de acuerdo con el Banco Mundial los sistemas agrícolas sólidos generan aportes sociales como empleo de igual manera a la economías, de igual manera los crecimientos de estos sectores tienen crecimientos entre dos y cuatro veces más rápido y apoya a los países en desarrollo los beneficia generando ingresos a los más pobres. (2021, Párr. 1- 2). Esto puede ser un valor agregado para estos países en cuestión.

Además, en la siguiente tabla número 6 se representa el top cinco de los países exportadores mundialmente

Tabla 6.

*Top cinco de Países exportadores de hierbas aromáticas y valores en millones de USD 2016- 2020*

<b>Países</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>China</b>	882.389	824.933	689.005	754.724	826.674
<b>India</b>	259.300	291.736	307.845	285.779	347.313
<b>Alemania</b>	150.638	173.510	189.882	186.247	216.220
<b>Egipto</b>	120.702	115.264	111.332	116.942	138.158
<b>Estados Unidos</b>	111.815	114.577	133.510	128.211	137.105

*Nota:* Construcción propia con datos Trade Map

Como consecuencia encontramos que a nivel mundial se tuvieron exportaciones por un valor de 3224.574 USD para el 2020, destacando así el movimiento que tuvieron debido a la pandemia del Covid – 19 y su restricciones, de igual manera en la tabla encontramos países con grandes diferencias geográficas , por otra parte es importante resaltar que estos países cuentan con una participación importante en la exportación de hierbas aromáticas mundial donde China cuenta con la mayor participación del 25,6% seguido por India con un 10,8% que si bien es una cifra importante hay una diferencia de 14 puntos porcentuales por debajo de China, luego se encuentra Alemania con una participación de 6% seguido de Egipto y Estados Unidos que cuentan con una participación de 4,3% para el 2020 de acuerdo con los datos suministrados por Trade Map (2022), de igual manera es importante considerar que durante este año se presentaron muchas afectaciones debido a la propagación del Covid- 19 y uno de los principales países afectados fue china ya que en su tasa de crecimiento se encuentra con un valor negativo de -21% entre 2016 – 2020, esto se puede deber a que este fue uno de los países más afectados y estrictos con los temas relacionados a la pandemia sin embargo los otros países cuentan con crecimientos entre 3 y 16 %, cifras positivas y alentadoras.

## 8. Selección del país de destino

Con respecto al proceso de selección de mercados es adecuado utilizar las herramientas correctas para generar un análisis correcto, si bien hoy en día se cuentan con herramientas que permiten estudiar mercado y tendencias, es importante el uso de otras como la matriz de selección de mercados que en pocas palabras permite el análisis y representación de datos importantes que suelen ser tediosos de manejar en cuanto para la elaboración de estas, sin embargo estas pueden llegar a variar dependiendo la necesidad o los programas en los cuales se desarrollan. Conversis (2019, párr. 4)

Para dar respuesta a el objetivo número dos se construyó una matriz de acuerdo con la necesidad de la exportación de hierbas aromáticas colombianas, se generó una selección de países de acuerdo aquellos que presentan una oportunidad de crecimiento como lo fue Panamá, Bélgica y Canadá, ya que si bien Estados Unidos genera la mayor importación de este producto es un mercado saturado, estos países fueron seleccionados de la información analizada en el capítulo 1 donde se generó una descripción y análisis de los países que lideran las importaciones de hierbas aromáticas según la información recolectada por Trade Map.

A continuación, se presenta la tabla número 7 con las calificaciones de las variables y factores de la matriz de selección de mercados

Tabla 7.

*Calificaciones variables y factores de la matriz de selección de mercados*

Variables	Peso	Canadá		Panamá		Bélgica	
		Calificación	%	Calificación	%	Calificación	%
<b>Económicas</b>	<b>5%</b>	4,20	0,21	2,80	0,14	4,20	0,21
<b>Culturales y sociales</b>	<b>15%</b>	3,89	0,58	3,56	0,53	3,56	0,53
<b>Político y legales</b>	<b>15%</b>	1,00	0,15	3,00	0,45	5,00	0,75
<b>Investigación de mercados</b>	<b>5%</b>	3,00	0,15	5,00	0,25	1,00	0,05
<b>Alternativas de entrada</b>	<b>15%</b>	3,00	0,45	1,00	0,15	5,00	0,75
<b>Logística internacional</b>	<b>20%</b>	4,00	0,80	4,00	0,80	3,75	0,75
<b>Geografía</b>	<b>10%</b>	5,00	0,50	1,00	0,10	3,00	0,30
<b>Índices de negocio</b>	<b>15%</b>	4,33	0,65	2,67	0,40	3,83	0,58
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>28</b>	<b>3,49</b>	<b>23</b>	<b>2,82</b>	<b>29</b>	<b>3,92</b>

*Nota:* Construcción propia

De acuerdo a la información recolectada y después de un análisis de los diferentes factores el país con la mayor calificación es Bélgica, ya que cuenta y cumple con los parámetros que se

establecieron en la matriz de selección de mercados necesarios para ser un país de atractivo para la exportación de hierbas aromáticas colombianas. Se enfocó la matriz con criterios con base a un consumidor final ya que como anteriormente se había mencionado las hierbas aromáticas cuentan con usos farmacéuticos, cosméticos y alimentarios, si bien las dos primeras cuentan con un buen desempeño se requieren de más procesos y aprobaciones para que el producto sea apto para estos usos, de igual manera estos serán usados como ingredientes o materia prima por lo cual serían productos con mayor manufactura, y aprovechando las tendencias de productos orgánicos y naturales llegan a ser un mercado mucho más relevante el uso alimentario, como lo describe el diario la República los estudios globales sobre salud y bienestar arrojan resultados donde los consumidores prefieren lo más natural en función de la alimentación y reemplazo de otros. (2015, parr.1-2)

En pro de la información anteriormente mencionada es importante generar una descripción detallada y relevante del país de destino, como datos principales encontramos la tabla 8.

Tabla 8.

*Perfil de Bélgica*

<b>BÉLGICA</b>	
<b>Continente</b>	Europa Occidental
<b>Capital</b>	Bruselas
<b>Límites</b>	Francia, Holanda y el Mar del Norte
<b>Moneda</b>	Euro
<b>Idioma</b>	Principalmente Holandés, Francés y Alemán
<b>Religión</b>	Mayoritaria Católicos Romanos
<b>Población Total</b>	11.555.997
<b>PIB</b>	\$ 608.152.619.529
<b>PIB per cápita</b>	\$ 52.627
<b>Pertenece a</b>	La Unión Europea

*Nota:* Construcción propia con datos de Global Edge

Con respecto estos datos se puede deducir y analizar que es un país con oportunidades y atributos que llaman la atención, ya que si revisamos a nivel económico cuenta con una de las monedas más importantes del mundo y el nivel de vida puede llegar a ser bastante cómodo con el PIB per cápita con el que cuentan, si bien es importante y estratégica toma mayor relevancia ya que Colombia cuenta con un tratado de libre comercio con la Unión Europea que fue firmado de hecho en la ciudad de Bruselas en el 2012 y entrado en vigencia desde el 2013 (ProColombia, 2022, párr. 1)

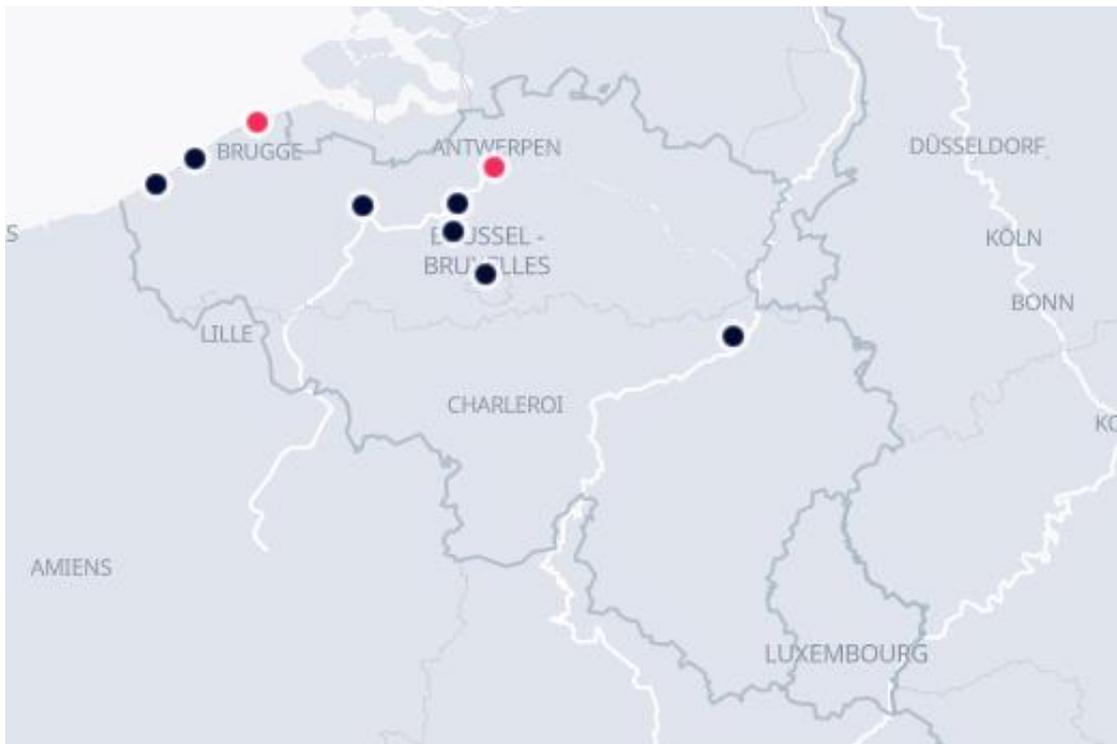
En contexto económico y comercio internacional se encuentran cifras superiores a \$445, 214, 432,962 de exportaciones y \$426, 489, 084,673 para importaciones generando así una balanza comercial muy baja que se encuentra alrededor de los \$18, 725, 348,289, es decir Bélgica cuenta con una balanza comercial positiva ya que está generando más exportaciones que importaciones cubriendo la necesidad de los consumidores con sus propias producciones, hoy en día las exportaciones de Bélgica se concentran en los vehículos y repuestos, productos farmacéuticos, petróleo y máquinas industriales encontramos que sus principales socios de exportación son países que se encuentran en la misma región como Alemania, Francia, Países Bajos, Reino Unido y Estados Unidos, para el caso de más importaciones encontramos que genera importación de los mismos productos que exporta esto es debido que ellos generan el proceso de importación y mejoran o hacen cambios en esa mercancía y ese es su producto exportador, sin embargo a su lista de socios para importadores ingresa Irlanda dejando fuera al Reino Unido. (Global Edge, 2022)

En datos importantes y/o relevantes que se deban conocer del país de destino encontramos que cuenta con una cultura rica y diversa, en su territorio pueden hablar ya sea el Holandés, Francés o Alemán entre otras lenguas esto es un aspecto positivo ya que muchas de las personas podrían llegar a desarrollar hasta tres idiomas, facilitándoles la comunicación con otras personas y entre ellos mismos, de igual manera en aspectos relevantes encontramos que por lo general son personas amigables y amistosas tanto en la vida normal como en los negocios, si bien son así les gusta ser directos y estrictos con los acuerdos o negociaciones que llevan a cabo, al momento de generar negocios con ellos es importante que les gusta la calidad y no les gusta discutir mucho sobre el precio, son personas amigables y respetuosas así que una manera de saludar que nunca va a fallar va hacer el apretón de mano que si bien es universal representa mucho en los negocios y en la vida cotidiana, de igual manera es importante hablar de sus costumbres y creencias y así como muchos países cuentan con sus propias festividades como lo son los carnavales, el desfile de Ommegang y el ritual de la edad leve, estos por lo general van muy enfocados a temáticas u orígenes del catolicismo como lo describe el portal Tradicionesde.net (2022, párr. 2 – 5).

Por otro lado para un estudio de mercados es la población si bien está hoy cuenta con 11.555.997 habitantes, la mayoría de su población se concentra en edades de 15 y 64 años ya que son el 63,7%, para el proceso de exportación de las hierbas aromáticas es algo relevante ya que el producto estaría destinado a este tipo de población que puedan tener un nivel adquisitivo y tengan el gusto por este tipo de productos, la comunicación suele ser muy fácil ya que cuentan con todos los medios de comunicación tanto tradicionales como la nueva tecnología, es un país

con un gobierno democrático parlamentario y cuentan con monarquía al día de hoy, este dato es importante ya que en tiempos pasados gracias a las monarquías fue que se introdujeron las especias y las hierbas aromáticas en estos países ya que solían traerlos de los países colonizados ( El diario, 2016, párr. 3)

Para el proceso de distribución internacional en este caso exportación el canal más común es el marítimo por lo cual Bélgica cuenta con una red de puertos equipados y adecuados para los procesos de comercio internacional, en la figura 5 se muestra una distribución física de estos.



**Figura 5.** Puertos marítimos de Bélgica. Searates (2022)

Con referencia a la imagen Bélgica cuenta con 7 puertos distribuidos por todo el país, algunos de ellos como los que están al centro del país y al sur son conectados por canales dentro de este sin embargo los puertos más importantes son el de Amberes que es uno de los puertos más importantes de Europa y está ubicado en el río Escalda, por este pasan la mayoría de las mercancías no solo las de Bélgica si no de algunos otros países que no cuentan con puertos debido a sus ubicaciones y en según más importantes es el de Zeebrugge ubicado en una de las costas de Bélgica cumple también un rol importante en el tránsito de la mercancía de Europa, de igual manera estos puertos mueven la mayoría de las mercancías de Petróleo y Gas que es tan importante en la región de los países del norte de Europa, los puntos ojos en la imagen son las terminales de contenedores donde se generan las inspecciones y demás tratos de las mercancías. (Legiscomex, pp. 2-3).

Si bien estos son los accesos más utilizados en comercio internacional también es importante destacar los medios aéreos si bien suele ser muchos más costosos hay mercancías que lo ameritan, a continuación se muestra la figura 6 con el mapa de los terminales aéreos que manejan cargas



**Figura 6.** Aeropuertos de Bélgica. Legiscomex (2016)

Si bien todos los aeropuertos son importantes porque permiten las conexiones de los viajeros y las cargas, sin embargo como en los puertos en temas de aeropuertos también hay unos más importantes que otros como el de Bruselas que si bien está ubicado en la capital del país es uno de los más importantes y modernos de toda Europa, y cuenta con la posibilidad de funcionar tanto para pasajeros como de carga, otro importante y que llama mucho la atención es el de Amberes ya que está muy cerca del puerto más importante por lo cual permite mover las cargas si es necesario, generando así el transporte multimodal que es eficiente y funciona en muchos casos. (Legiscomex, 2016, pp. 5- 6).

De igual manera para finalizar el tema de transporte encontramos que Bélgica cuenta con acceso terrestre para el movimiento de rutas de carga y la infraestructura es muy buena y equipada con señalizaciones y todo lo de regla, de igual manera cuentan con transporte férreo para el 2016 contaban con 3.556 km, este sistema permite tanto la movilidad de pasajeros como de mercancías permitiendo así llegar a cualquier lugar de Bélgica.

No cabe duda que Bélgica es un buen destino para la exportación de productos con todos los datos anteriormente mencionados, sin embargo cuenta con varios índices de calificación para generar negocios que generan mayor confianza al momento de invertir.

Estos índices de negocio son muy conocidos ya que permiten comparar, evaluar y sirven como referente para saber el ámbito y el clima para el desarrollo de negocios en cualquier país

de destino, esto genera mayor confianza al momento de generar inversiones o procesos del comercio internacional para cualquier empresario y son indicadores altamente valorados en el comercio internacional. (Quickbooks, párr. 2)

Para continuar dando contexto a esta información se muestra la tabla 9 donde encontramos los principales indicadores de Bélgica como país destino.

Tabla 9.

*Índices de libertad económica 2022 Bélgica*

<b>Imperio de la Ley</b>		<b>Tamaño de Gobierno</b>	
Derechos de Propiedad	92.5	Carga Fiscal	48.2
Efectividad Judicial	91.2	Gastos Gubernamentales	10.1
Integridad de Gobierno	83.6	Salud Fiscal	50.3
<b>Eficiencia regulatoria</b>		<b>Mercados Abiertos</b>	
Libertad Comercial	82.8	Libertad de Inversión	85.0
Libertad Laboral	57.4	Libertad Financiera	70.0
Libertad Monetaria	84.3	Libertad Comercial	79.2

*Nota:* Construcción propia con datos de Heritage.org

Heritage se encarga de recopilar datos y generar las calificaciones del país en cuatro variables y sus aspectos, al generar un análisis rápido de la tabla podemos encontrar que para temas legales que es la variable de imperio de la ley cuenta con calificaciones por encima de los 80 puntos lo cual es importante ya que cuentan con ciertas legislación sobre la propiedad, si bien se debe generar varios trámites cumple con los estándares y está por encima del promedio, también se encuentra la parte de los gobiernos que no cuenta con indicadores tan buenos debido a todo la implicación de Covid – 19 el estado generó mayor gasto fiscal para la atención de ciertas situaciones presentadas durante este periodo, en la eficiencia regulatoria cuenta con buenas calificaciones ya que son muy transparentes y uniformes al aplicarlas normas el indicador más bajo lo tiene la libertad laboral y es debido a la tasa de desempleo que se ha presentado en los últimos años, en algunas regiones de Bélgica es mucho más alta que en otras y por último tenemos los mercados abiertos cuenta con buena puntuaciones ya que al pertenecer a la Unión Europea cuenta con 46 acuerdos comerciales vigentes, en temas de inversión en muy abierto y cuenta con varias políticas que no interfieren más allá de lo debido en estos temas de igual manera el sistema financiero sigue siendo llamativo y atractivo y tampoco tiene gran intervención del gobierno más allá de la regulaciones necesarias. (Heritage, 2022, párr. 5-8).

Siguiendo la línea de indicadores es relevante hablar de otros tres indicadores que no está relacionados con la tabla que son la calificación de riesgo país en este momento Bélgica cuenta con una puntuación de A3 que de acuerdo con las puntuaciones es bastante bueno ya que es seguro generar inversiones y como tal todo el entorno empresarial, de igual manera la calificación sobre el clima para realizar negocios es de A1 siendo el nivel más alto y hay menor riesgo y por último encontramos el índice de logística que es importante debido a todo el trámite de comercio internacional que tiene hoy en día este país la calificación que tiene es de 4.04 siendo el tercer país con mejor logística e infraestructura al momento de generar movimiento de bienes y servicios por comercio internacional. (Globleedge, 2018).

Es importante resaltar la tendencia de consumo de las hierbas aromáticas en este país y si bien estas pueden llegar a ser muy importantes el portal fresh plaza describe que si bien las hierbas como el tomillo, romero y albahaca son importantes muchas de las personas implicadas en temas de gastronomía están buscando innovar con sabores desafiantes y que sean sorprendentes, esto si llega hacer un éxito permitirá un destacamento de muchos de los chefs y cocinas tradicionales, llevándolas a un nuevo nivel. (Claus,2019, párr. 3)

## 9. Proceso de exportación a Bélgica

Con la información recolectada en los capítulos que anteceden se procede a generar una explicación del proceso de exportación y aquellos puntos importantes y relevantes que se deban tener en cuenta para este proceso, para empezar es importante definir la palabra exportación ya que es en lo que se basa el proyecto de acuerdo con la DIAN (2022):

Es la salida de mercancías del territorio aduanero colombiano con destino a otro país, a una zona franca o a un depósito franco con el cumplimiento de los requisitos previstos en la norma (p. 2)

De la mano de esta información es importante recordar que en Colombia la exportación de bienes o servicios la puede realizar tanto persona natural como jurídica y debe contar con los documentos al día para realizar el procesamiento.

La mayoría de los procesos de exportación cuentan con varias similitudes y documentos sin embargo debido a la naturaleza de algunos productos se ve necesario la solicitud de documentos soporte y vistos buenos para realizar el proceso si bien hoy en día la mayoría de productos pueden ser exportados deben contar con un régimen libre para la exportación para que este no se vea afectado.

Ahora bien, enfocándonos en el proceso de la exportación de hierba buena lo primero es identificar su partida arancelaria, esta tiene como principal objetivo la identificación precisa del producto dentro del sistema armonizado que fue desarrollado por la Organización Mundial de Aduana – OMA sin embargo cada país cuenta con una entidad reguladora que se encarga de definir y suministra las partida en el caso de Colombia es la DIAN. ProColombia (2022, parr.1)

Las hierbas aromáticas se encuentran en la partida arancelaria 1211.9030 que de acuerdo con la descripción es Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados. DIAN (2022) esta información nos permite determinar aquellos aspectos o medida que se deben tener en cuenta tanto para el proceso de importación y exportación, si bien hoy en día por el tema de apertura económica la mayoría de las exportaciones cuentan con gravámenes e impuestos de cero o muy bajos facilitando e incentivando el comercio internacional.

Ahora bien de acuerdo con las medidas que se deben tener en cuenta se presenta la tabla 10 donde se mencionan los documentos soportes que debe tener todo aquel que desee hacer una exportación de esta partida arancelaria

Tabla 10.

*Documentos soporte partida arancelaria 1211.90.30*

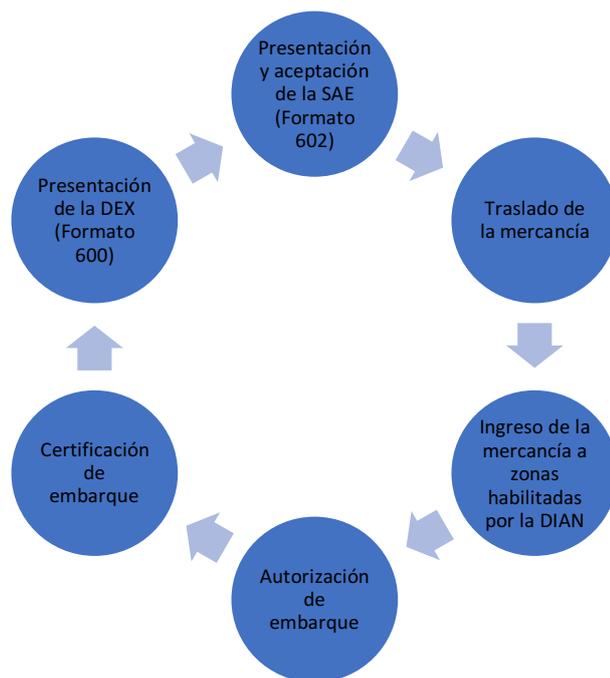
<b>Documentos Soporte</b>		
<b>Documento</b>	<b>Entidad Encargada</b>	<b>Tipo de Trámite</b>
Certificado de comercialización y movilización de plantas	Bogotá Distrito Capital	Previo
Certificado de exportación	INVIMA	Previo
Certificado de no obligatoriedad	INVIMA	Previo
Certificado fitosanitario	ICA	Embarque/Desemb
Permiso de aprovechamiento forestal	ICA	Previo

*Nota:* Construcción propia con datos de la DIAN

Debido a los procesos ambientales el gobierno y su entidades regulatorias ha dispuesto de varios certificados que debe tener en cuenta un exportador para realizar dicho proceso, si bien hoy en día el mundo genera la mayoría de trámites y procesos de manera virtual algunos deben generarse de manera presencial estos documentos deben solicitarse con antelación ya que muchas veces el proceso puede llegar hacer engorroso, en este caso los que se pueden solicitar de manera virtual son el certificado de exportación y el certificado de obligatoriedad que son emitidos por la misma entidad, de igual manera es importante mencionar que muchos de estos documentos están sustentados bajos varios decretos y resoluciones de las leyes Colombianas (DIAN,2022)

Siguiendo en línea con las indicaciones de la DIAN para este proceso también se debe tener en cuenta que las mercancías deben contener una descripción que debe cumplir con los criterios establecidos por ellos estos se manejan en manera de códigos para que sea muchos más fácil el manejo de datos y de la información, si bien estos permiten mayor detalle del producto a comercializar no todos son obligatorios en el caso de las hierbas aromáticas solo la descripción del producto es obligatoria ésta debe ser numérico con una longitud de 8 caracteres, entre las descripciones podemos encontrar corteza, flores, frutos, hojas, leños, paja, pedúnculos, pétalos, planta, raíz, semilla, tallos y otros y esto va a ser según sea el caso (DIAN, 2022)

Continuando con la descripción para realizar el proceso de exportación como tal los pasos a seguir son bastante sencillos todo dependerá de contar con las buenas herramientas y las buenas prácticas esto facilitara el proceso, ya teniendo toda la información anterior es importante desarrollar los siguientes pasos que se muestran en la figura número 7



**Figura 7.** Etapas de la exportación. Elaboración propia con datos de ABC DIAN (2012)

De acuerdo a la información descrita en la figura anterior es importante definir los procesos que se llevan a cabo en el caso de la solicitud de la SAE esta se genera por medio de una agencia de aduana o directamente el exportador, se genera de manera electrónica por el portal habilitado por la DIAN para realizar el proceso esta tiene una vigencia de 1 mes, el traslado de la mercancía se genera desde la fábrica por medio de una contratación de transporte que de generar la agencia de aduanas o el exportador estos se dirigirán ya sea al lugar de embarque o zona franca, el ingreso de la mercancía se debe informar a la DIAN por medio de su responsable y debe indicar el lugar de ingreso, luego se autoriza la salida de la mercancía esta puede ser de forma automática sin embargo se puede presentar también por alguna inspección física o documental de la mercancía, para la certificación la empresa que de transporte internacional que sea contratada debe indicar en este caso a la DIAN el total de la carga embarcada y por qué medio se está realizando el proceso de transporte marítimo, aéreo o terrestre y por último se tiene la presentación de la DEX esta se firma por el exportador o agencia de aduanas cuando ya se ha generado la certificación de embarque. (DIAN, 2022, p. 4)

Si bien se desarrolla un proceso de exportación es importante aclarar que no existe un solo tipo, estos son conocidos como los regímenes de exportación y se adecuan de acuerdo al proceso que requiera el más común es el de la exportación definitiva que sería la que aplica en este caso ya que la idea de llevar las hierbas aromáticas a Bélgica es poderlas comercializar en los diferentes mercados y para el uso del consumidor Legiscomex (2022, parr.1)

Ahora bien continuando con los procesos importantes definir los parámetros de negociación los más conocidos son los incoterms estos son usados para determinar los riesgos y las responsabilidades que tendrán tanto el vendedor y el comprador en el país de destino, estos fueron creados por la cámara de comercio internacional y se recomienda hablarlo desde el momento de generar el trato para que cada uno así pueda definir su proceso. Economipedia.com (2016, párr. 1 - 2)

En temas de costos los incoterm también permitirán aquellos gastos que irán por cuenta del vendedor o del comprador, teniendo en cuenta que todo cuenta con un precio al definir esto permitirá que cada uno genere los gastos más adecuados y pueda negociar con esos tercero que intervendrán en el proceso de exportación que juegan un papel importante durante y después de la salida de la mercancía desde el punto de fábrica, de igual manera es importante recordar que la mejor manera para generar exportaciones y la más económica para estos casos es la marítima por lo cual al generar el transporte se deberá hacer en los contenedores correctos, en caso dado que la hierba se decida exportar fresca se deberá contar con el contenedor refrigerado que permitirá un transporte seguro y que el producto llegue en buenas condiciones, los tamaños de los contenedores podrán varía de acuerdo a la necesidad o la cantidad de producto que se vaya a transporta al igual que los precios hoy en día hay muchas navieras y empresas de transporte internacional lo que permite una mayor oferta en el mercado y la oportunidad de conseguir un buen precio.

Como requisito para el ingreso a la unión europea y a cualquier país de destino es la calidad del producto y siendo las hierbas aromáticas un producto del agro genera mayor necesidad de implementar estrategias para mejorar la calidad de los productos por lo cual el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo fomenta la participación y capacitación en temas de alistamiento, tips para lograr la obtención de certificado obligatorios y certificación de estándares de calidad con las normas exigidas en el país de destino. TLC (2021, p. 18)

Ahora bien, es importante también conocer los requisitos indispensables para que el proceso de exportación para que esta se desarrolle de la mejor manera, teniendo en cuenta que el producto estaría dirigido a un consumidor final el empaque es esencial, ya que este contendrá la mayor información del producto, permitirá una mayor conservación de este, de igual manera a través del proceso de exportación se hará necesario usar hasta un tercer grado de empaque, garantizando así la logística correcta del producto.

En temas de empaque primario la información correcta y puntual, sin embargo por el tema del idioma se hará casi necesario que la información nutricional este en este idioma para evitar inconvenientes con el gobierno y defensoría del consumidor en el país de destino, la información primordial y que debe contener este producto será: Fecha de vencimiento, nombre del producto,

contenido, nota de mantenimiento del producto (temperatura ambiente, refrigerado, entre otras), código de barras que cumpla con los estándares, componentes nutricionales, información del productor proveedor mundiales, instrucciones de uso e indicaciones de reciclaje del empaque estos son algunos criterios básicos, sin embargo estos podrían variar de acuerdo al proveedor y las medidas del embalaje (Rey, V. 2014, pp. 65- 66)

De igual manera es importante mencionar que para el proceso de exportación se debe generar un embalaje y alistamiento adecuado de la carga, por lo cual las cajas pequeñas que estarían dirigidas al consumidor final deben ir en otras cajas que soporte el peso y mantenga el producto en buen estado, por lo general se usan cajas de cartón corrugado que son más resistentes y permite un apilamiento en la estiba y el manejo que tendría durante todo el proceso de exportación.

Por otro lado y de acuerdo al análisis que se generó durante el capítulo dos la manera más eficiente en términos de costos, el transporte marítimo es el ideal para realizar el viaje de carga internacional sin embargo se hace necesario mencionar que existen diferentes tipos de contenedores y será necesario contar con varios contactos para las cotizaciones y usar el contenedor adecuado para el transporte, de acuerdo con el portal DSV para el transporte marítimo existen el contenedor dry, flat rack, high cube, open top, plataforma y frigorífico (DSV, 2022, parr 2)

El escoger y analizar este tipo de situaciones hace casi que necesario que el exportador genere un proceso de alisamiento de carga donde podrá definir de acuerdo a las medidas, el cargamento y demás cuál sería el contenedor adecuado y el costo que éste tendría sin embargo por el tipo de producto este suele exportarse seco por lo cual el contenedor que más estaría a la medida sería Dry que es el más conocido y el más usado, esto dependerá del exportador si será uno de 20 o 40 pulgadas que son las medidas establecidas para los contenedores, de igual manera se puede presentar la necesidad de transportar la hierba aromática fresca por lo cual las condiciones cambiaron y el contenedor más adecuado sería un refrigerado.

Por otro lado es importante mencionar un tema burocrático importante que es el registro de marca ya sea que el exportador esté realizando el proceso independiente o esta mercancía haya sido adquirida por un importador en Bélgica, la importancia de este trámite es que permite al consumidor final diferenciar y reconocer los productos, esto permite que se genere una mayor confianza al momento de obtener cualquier productos, además evita líos legales entre marcar ya que se puede presentar dos mismas marcas en un solo mercado (Fenalco, 2021, prr. 2).

Para realizar este proceso cada país determinará y elegirá el ente regulador, sin embargo para el caso de Bélgica este trámite se debe realizar en la oficina de propiedad intelectual de Benelux o como lo indican sus siglas BOIP, y cuenta con unos precios entre 180 y 580 USD siendo la clase

adicional la más baja y de primera clase la más costosa, es importante tener en cuenta que si el precio indicado es para marcas denominativas que incluya un logo se cobrará un precio adicional de 30 USD por clase. (Igerent, 2022, prr. 1-2)

## 10. Conclusiones

De lo anteriormente expuesto se puede concluir la capacidad de producción que tiene en este momento Colombia, permitiendo así la identificación de los territorios colombianos que presentan mayor producción y aquellos que pueden llegar a tener oportunidad de mejora, de igual manera se permitió la identificación de los diferentes usos y tipos de hierbas aromáticas que existen si bien estas son muchas y variadas Colombia cuenta con una gran variedad de estas hierbas lo que puede ser tomado como un valor agregado, también es pertinente hablar de lo encontrado en materia de comercio intencional es la balanza comercial deficitaria que tiene Colombia en este productos debido a que la cantidad producida no está supliendo las necesidades locales generando así una mayor importación de este bien sin embargo en temas de exportación esta ha mantenido un crecimiento durante los últimos años a pesar de las complicaciones del Covid- 19, mantuvo cifras alentadoras para la economía colombiana.

A partir del análisis generado de los diferentes países como destino de las hierbas aromáticas se puede destacar que Bélgica cuenta con una variedad de condiciones y factores favorables en temas económicos, políticos, legales, sociales, culturales, desarrollo de mercado, logística internacional, geografía e índices de negocio por lo cual se convierte en un país atractivo con el cual aumentar la exportación, si bien hoy en día Colombia ya genera exportaciones a este país hay oportunidad de crecimiento y desarrollo de este mercado, lo cual generaría mayor movimiento e incentivo en las exportaciones Colombianas aprovechando los diferentes medios como el TLC que en este momento está en vigencia con la Unión Europea.

En definitiva con el proceso de exportación se evidencia los diferentes trámites y burocracia que debe tener en cuenta un exportador, de igual manera la importancia que tiene la DIAN en el proceso si bien hay más organismos que intervienen en el proceso de manera indirecta al momento de una exportación como son las entidades que dan los vistos buenos que son de suma importancia para garantizar la calidad y procedencia del producto, de igual manera la identificación oportuna de los costos por medio de la a aplicación y uso correcto de los incoterms sin embargo estos costos tendrán una variación y no necesariamente son fijos, algo que se debe tener en cuenta contemplar con anticipación.

## **11. Recomendaciones**

En base a los datos recopilados es recomendable generar una investigación y recolección de datos exactos y precisos que permitan desarrollar un análisis rápido y estructurado, sin embargo el uso de recursos bibliográficos se hace casi que obligatorio para este tipo de proyectos, a pesar de que Colombia cuenta con muchas entidades que suministran datos relevantes e importantes muchas veces no cuenta con datos muy recientes lo que limita un poco la investigación, por lo cual es recomendable solicitar o acercarse a estas entidades para poder obtener datos o razón más precisa que permita argumentar datos antiguos en este tipo de proyectos, si bien estos datos son de mucha ayuda los tiempos van cambiando lo que hace necesario actualizarse periódicamente en estos temas de producción, exportación e importación de hierbas aromáticas para tener un panorama más claro y permita tomar de decisiones.

Realizar un estudio de las diferentes variables que sean consideradas necesarias para generar una matriz de selección de mercados, a pesar de que suelen ser muy extensas permite la recolección de datos que pueden ser significativos al momento de la elección sin embargo es recomendable enfocar esas variables y factores ya que al momento de realizar esto se optimizará en tiempos ya que la recolección de datos se puede extender, lo ideal es poder tener datos certeros que sean útiles y representativos por lo cual se debe desarrollar mucho la comprensión lectora y el hábito para el desarrollo de esta actividad.

Al ser un proceso de exportación es importante conocer las normas y aquellos requisitos que puede llegar a tener el productos ya que muchas veces no ser conocedor de esta información puede causar retrasos o costos adicionales durante el proceso, de igual manera se hace necesario el desarrollo o creación de contactos de valor ya que durante el proceso de exportación habrán muchos tercero intercediendo para que se dé la manera más eficaz el proceso, si la persona que toma la decisión de exportar no tiene conocimiento para esto es recomendable generar un contrato con una agencia de aduanas ya que ellos cuentan con el conocimiento y ejecutarán esto de mejor manera, y para finalizar es importante siempre estar enterado de los cambios que se den en temas de comercio internacional y aquellas oportunidades de capacitación que sean beneficiosas para el exportador y generen mayor valor.

## 11. Referencias

Abecé, aspectos básicos en la exportación. (s.f). Recuperado de: <https://www.dian.gov.co/aduanas/Regimen-de-Aduanas/Documents/ABC-Aspectos-basicos-Exportacion.pdf>

Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador, EU- Col-Ecu y Per (26 de junio de 2012). Recuperado de: <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/union-europea#:~:text=Acuerdo%20Comercial%20entre%20la%20Uni%C3%B3n,26%20de%20junio%20de%202012.>

Asociación Colombiana De Cultivadores De Plantas Medicinales Y Aromáticas (s.f). Recuperado de: <https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/informacion-empresa/asociacion-colombiana-cultivadores-plantas-medicinales-aromaticas>

Autorización y despacho de mercancía. (s.f). Recuperado de: [https://www.legiscomex.com/Documentos/PROCESOEXPO\\_PASO13#:~:text=Por%3A%20Legiscomex.com,consumo%20definitivo%20en%20otro%20pa%C3%ADs.](https://www.legiscomex.com/Documentos/PROCESOEXPO_PASO13#:~:text=Por%3A%20Legiscomex.com,consumo%20definitivo%20en%20otro%20pa%C3%ADs.)

Balanza comercial. (s.f). Recuperado de: [https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Balanza\\_Comercial#:~:text=Es%20muy%20importante%20para%20cualquier,nacionales%20y%20la%20econom%C3%ADa%20en](https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Balanza_Comercial#:~:text=Es%20muy%20importante%20para%20cualquier,nacionales%20y%20la%20econom%C3%ADa%20en)

Behar, D.S. (2008). Metodología de la investigación [e-book]. Recuperado de <http://rdigital.unicv.edu.cv/bitstream/123456789/106/3/Libro%20metodologia%20investigacion%20este.pdf>

Castillo, S. (2017). 8 Costumbres belgas que todos los mexicanos deberíamos adoptar. Matador Network. Recuperado de: <https://matadornetwork.com/es/8-costumbres-belgas-que-todos-los-mexicanos-deberiamos-adoptar/>

Claus, L. (2019).Existen grandes diferencias en el consumo de hierbas aromáticas entre los Países Bajos y Bélgica. Frehs Plaza. Recuperado de: <https://www.freshplaza.es/article/9155019/existen-grandes-diferencias-en-el-consumo-de-hierbas-aromaticas-entre-los-paises-bajos-y-belgica/>

Colombia. (2021). Novedades para exportadores agrícolas a la Unión Europea Edición Nro. 6. tlc.gov. Recuperado de: <https://www.tlc.gov.co/getattachment/acuerdos/vigente/union-europea/5-enlaces-e-informacion-de-interes/novedades-para-exportadores-agricolas-a-la-union-e/novedades-para-exportadores-agricolas-a-la-uni-5/boletin-novedades-para-exportadores-agricolas-a-la-ue-edicion-6-pdf.pdf.aspx>

Comex. L. (2016). Distribución Física Internacional – Ficha logística de Bélgica. Legiscomex.com. Recuperado de:

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/ficha-logistica-belgica-2016-completo.pdf>

Cómo y por qué registrar una marca en Bélgica. (s.f). Recuperado de: <https://igerent.com/es/registro-de-marca-belgica#:~:text=C%C3%B3mo%20y%20porqu%C3%A9%20registrar%20una%20marca%20en%20B%C3%A9lgica&text=Para%20registrar%20una%20marca%20en,en%20los%20tres%20pa%C3%ADses%20miembros.>

Consulta general de nomenclaturas 1211.90.30. (s.f). recuperado de: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>

Contenedores marítimos tipos, medidas y capacidad. (s.f). Recuperado de: <https://www.dsv.com/es-mx/nuestras-soluciones/modos-de-transporte/transporte-maritimo/tipos-contenedor-maritimo>

Descripción de mercancías para exportación – 1211903000. (s.f). Recuperado de: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefDescripcionesMinimasPopUp.faces?nomenclatura=38730&codNomenclatura=1211903000&componente=29&regimen=2&fechaConsulta=20220411&modoPresentacionSeleccionBO=dialogo>

El origen de las especias. (2016, septiembre 10). El diario montañés. Recuperado de: <https://www.eldiariomontanes.es/planes/201609/10/especias-favorecen-realzan-sabor-20160910000138-v.html>

FAO, PNUMA. (2020). El estado de los bosques del mundo 2020. Los bosques, la biodiversidad y las personas. Recuperado de: <https://www.fao.org/3/ca8642es/CA8642ES.pdf>

GestioPolis, E. (2001). ¿Cuáles son las tres estrategias genéricas de Porter? GestioPolis. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/cuales-son-las-tres-estrategias-genericas-de-porter/>

Hernández, R. (2014). Metodología de la investigación [e-book]. Recuperado de: <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Instituto colombiano agropecuario (01 de septiembre de 2008). Artículo 10. Por la cual se dictan disposiciones para el registro y manejo de predios de producción de hierbas aromáticas y hortalizas para Exportación en fresco y el registro de sus exportadores. [Resolución 2008]. Recuperado de: <https://www.ica.gov.co/normatividad/normas-ica/resoluciones-oficinas-nacionales/resoluciones-derogadas/resolucion-2964-de-2008.aspx>

La importancia de registrar una marca en el 2021. (s.f). Recuperado de: <https://www.fenalcoantioquia.com/blog/la-importancia-de-registrar-su-marca-en-el-2021/#:~:text=Registrar%20una%20marca%20le%20permite,otorga%20al%20due%C3%B1o%20de%20la>

Las exportaciones de hierbas aromáticas alcanzan la cifra de USD FOB \$20 millones durante el primer semestre de 2021 registrando un crecimiento del 7,5% (s.f). Recuperado de: <https://www.analdex.org/2021/08/20/las-exportaciones-de-hierbas-aromaticas-alcanzan-la-cifra-de-usd-fob-20-millones-durante-el-primer-semester-de-2021-registrando-un-crecimiento-del-75/>

Leyva, L. (2016). Cultura de negocios con Bélgica. Legiscomex. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/Documentos/CULTURA-NEGOCIOS-BELGICA-RCI313>

López, D. (2016). Inconterms. Economipedia.com. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/incoterms.html>

Map, T. (2022). Lista de exportadores del producto seleccionado en 2020. Trade Map. Recuperado de: [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c%7c0604%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c%7c0604%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

Map, T. (2022). Lista de los países exportadores para el producto seleccionado en 2020 Producto: 1211 Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o símil., frescos o secos, incl. Cortados, triturados o pulverizados. Trade Map. Recuperado de: [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c1211%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c1211%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

Matarranz, A. (2019). Eligiendo nuestro terreno de juego: evaluación de oportunidades de mercado. Conversis. Recuperado de: <https://conversisconsulting.com/2019/04/06/eligiendo-nuestro-terreno-de-juego-evaluacion-de-oportunidades-de-mercado-1/#:~:text=La%20matriz%20de%20evaluaci%C3%B3n%20de,inconvenientes%20y%20compararlas%20entre%20s%C3%AD>.

Minagricultura. (2018). Cadena de plantas aromáticas, medicinales, condimentarias y afines – PAMCA- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Recuperado de: <https://sioc.minagricultura.gov.co/PlantasAromaticas/Documentos/2018-12-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

Minagricultura. (2019). Cadena de plantas aromáticas, medicinales, condimentarias y afines - Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Recuperado de:

<https://sioc.minagricultura.gov.co/PlantasAromaticas/Documentos/2019-03-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf#search=plantas%20aromaticas> Ministerio de salud y protección social (22 de julio de 2013). Artículo 2. Por la cual se reglamenta el artículo 126 del Decreto Ley 019 de 2012 y se dictan otras disposiciones [Resolución 2674]. Recuperado de: <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/resolucion-2674-de-2013.pdf>

Ministerio de salud y protección social (28 de diciembre de 2018). Artículo 1. Por el cual se establecen los procedimientos sanitarios para la importación y exportación de alimentos, materias primas e ingredientes secundarios para alimentos destinados al consumo humano, para la certificación y habilitación de fábricas de alimentos ubicadas en el exterior o del sistema de inspección, vigilancia y control del país exportador [Decreto 2478]. Recuperado de: <https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%202478%20DEL%208%20DE%20DICIEMBRE%20DE%202018.pdf>

Ministerio del medio ambiente (12 de junio de 2001). Artículo 7. Por la cual se reglamenta la certificación a la que alude el parágrafo primero del artículo 7o. de la Resolución número 1367 de 2000 del Ministerio del Medio Ambiente [Resolución 454]. Recuperado de: [https://www.anla.gov.co/documentos/normativa/resoluciones/res\\_0454\\_010601.pdf](https://www.anla.gov.co/documentos/normativa/resoluciones/res_0454_010601.pdf)

Mundial, B. (2022). Agricultura y alimentos: La agricultura puede ayudar a reducir la pobreza, aumentar los ingresos y mejorar la seguridad alimentaria para el 80 % de los pobres del mundo, los cuales viven en las zonas rurales y se dedican principalmente a labores agrícolas. Banco Mundial. Recuperado de: <https://www.bancomundial.org/es/topic/agriculture/overview#1>

Muñoz, S, Barahona, N., Niño, L.V. (2021, junio 1). Aromáticas: sembrando una esperanza. El Espectador. Recuperado de: <https://www.elespectador.com/colombia/mas-regiones/aromaticas-sembrando-una-esperanza/> 19, marzo, 2022

Olivares, D.A. (2015, marzo 6). Orgánicos, frescos y saludables, son la nueva tendencia en alimentación. La República. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/consumo/organicos-frescos-y-saludables-son-la-nueva-tendencia-en-alimentacion-2228396> 7 de marzo de 2022

Osorio, J.D. (2021). Informe exportaciones de hierbas aromáticas. Analdex. Recuperado de: <https://www.analdex.org/2021/10/20/informe-exportaciones-de-hierbas-aromaticas/>

Panamá: un destino en auge para consolidar negocios. (s.f). Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/Documentos/cultura-de-negocios-panama-ultimo-rci279>

Porter, M.E. (1991). Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior [e-book]. Recuperado de:

[http://aulavirtual.iberoamericana.edu.co/recursosel/documentos\\_para-descarga/1.%20Porter,%20M.%20\(1991\).pdf](http://aulavirtual.iberoamericana.edu.co/recursosel/documentos_para-descarga/1.%20Porter,%20M.%20(1991).pdf)

Poveda Trespalacios, D. (2019). Análisis de oportunidades para la comercialización de plantas medicinales y aromáticas (Trabajo de grado, Universitaria Agustiniiana). Recuperado de: <https://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/handle/123456789/1207/PovedaTrespacios-Deisy-2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Puertos marítimos de Bélgica. (s.f). Recuperado de: <https://www.searates.com/es/maritime/belgium>

Rey Sepulveda , V. (2014). Logística de exportación de hierbas aromáticas colombianas hacia Alemania para la empresa Fruartti S.A.S (Trabajo de grado, Pontificia Univerdidad Javeriana). Recuperado de: <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/16563/ReySepulvedaVanessaFernanda2014.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Rincón Parra, N.S. (2012). Contexto y perspectiva de la red de suministro: Plantas aromáticas en Colombia (Artículo de revisión, Universidad abierta y a distancia – UNAD). Recuperado de: <https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/1352/3.%20Contexto%20y%20perspectiva%20de%20la%20red%20de%20suministro.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sánchez, L. M. (2022). Los 7 indicadores para negocio que debes tomar en cuenta. Quickbooks. Recuperado de: <https://quickbooks.intuit.com/mx/recursos/crece-tu-negocio/5-pasos-para-tener-indicadores-clave-y-reportes-inteligentes/#:~:text=Los%20indicadores%20para%20negocio%20son,rumbo%20u%20optimizar%20el%20desempe%C3%B1o.>

Tejada Mejía, L.P. (2016). Proyecto de inversión: exportación de plantas aromáticas orgánicas (Trabajo de grado, Universidad Privada del Norte). Recuperado de: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10541/Tejada%20Mejia%2c%20Lilian%20Patricia.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Tradiciones de Bélgica. (s.f). Recuperado de: <https://tradicionesde.net/tradiciones-de-belgica/>

User, P. (2020). Costumbres y curiosidades canadienses. Passport. Recuperado de: <https://www.passportidiomas.com/costumbres-y-curiosidades-canadienses/#:~:text=En%20Canad%C3%A1%20no%20acostumbran%20saludar,unas%20palmaditas%20en%20la%20espalda.>

Ventanilla, V. (2018). Sondeo de Mercado Sector Plantas Medicinales. Corporación autónoma regional del valle del cauca. Recuperado de: <https://www.ventanillaverde.cvc.gov.co/archivos/1555970861.pdf>

¿Qué son las 5 fuerzas de Porter y cómo aplicarlas en tu negocio? (s.f). Recuperado de: <https://www.simla.com/blog/las-5-fuerzas-de-porter>

¿Quiero conocer la posición arancelaria de mi producto? (s.f). Recuperado de: [https://www.colombiatriade.com.co/preguntas-frecuentes/quiero-conocer-la-posicion-arancelaria-de-mi-producto#:~:text=La%20partida%20arancelaria%20es%20un,Sistema%20Armonizado%20\(SA\)%2C%20desarrollado](https://www.colombiatriade.com.co/preguntas-frecuentes/quiero-conocer-la-posicion-arancelaria-de-mi-producto#:~:text=La%20partida%20arancelaria%20es%20un,Sistema%20Armonizado%20(SA)%2C%20desarrollado)

