

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE NUECES DE MACADAMIA
DESDE CALI-COLOMBIA HACIA HAMBURGO - ALEMANIA

LUNA KATHERINE RODRIGUEZ PIZO
DANIELA PORTOCARRERO ARICAPA

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO “SIMÓN RODRIGUEZ” INTENALCO
EDUCACIÓN SUPERIOR
TECNOLOGIA EN GESTION DE COMERCIO EXTERIOR
SANTIAGO DE CALI
2025

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE NUECES DE MACADAMIA DESDE
CALI-COLOMBIA HACIA HAMBURGO - ALEMANIA

LUNA KATHERINE RODRIGUEZ PIZO
DANIELA PORTOCARRERO ARICAPA

ASIGNATURA:
PROYECTOS

PRESENTADO A:
HARRISON SANCHEZ SEVILLANO

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO “SIMÓN RODRIGUEZ” INTENALCO
EDUCACIÓN SUPERIOR
TECNOLOGIA EN GESTION DE COMERCIO EXTERIOR
SANTIAGO DE CALI
2025

Tabla de contenido

Tabla de contenido.....	3
Hoja de Dedicatoria.....	9
A Dios	9
A padres	9
Hoja de Agradecimientos.....	10
A Dios	10
A los Padres	10
A los Familiares	10
A los Amigos.....	10
A la Institución.....	10
Al Profesor	10
INTRODUCCIÓN	11
El Planteamiento Del Problema	12
Identificación Del Problema.....	12
Descripción Del Problema	12
Formulación de Problema	14
sistematización del problema	14
Objetivos.....	14
Objetivo General	14
Objetivo Específico.....	15
Justificación	15
Justificación Teórica	15

Justificación Práctica.....	15
Justificación Metodológica.....	16
Marco de Referencia.....	17
Marco de Investigación.....	18
Marco Teórico.....	18
Marco Conceptual.....	20
Marco Contextual.....	21
Marco Legal.....	22
Marco Temporal.....	24
Diseño metodológico.....	24
Método de Investigación.....	25
Técnicas de investigación.....	25
Población y Muestra.....	26
Estudio económico y financiero:.....	26
Línea de investigación.....	26
Delimitación del objeto de estudio.....	26
Estudio de Mercado.....	27
Análisis del Sector.....	27
El Mercado del Producto en el Exterior.....	27
Análisis DOFA.....	28
Inteligencia de Mercados.....	28
Posibles Mercados para Exportación del Producto.....	28
Estados Unidos Entorno ambiental.....	28

China.....	29
Japón.....	30
Alemania.....	30
El País Seleccionado (Alemania)	31
Entorno Económico	31
Entorno Tecnológico.....	31
Entorno Político	31
Entorno Ambiental.....	32
Entorno Cultural.....	32
El País de Origen (Colombia)	32
Entorno Económico	32
Entorno Tecnológico.....	32
Entorno Político	32
Entorno Ambiental.....	32
Entorno Cultural.....	32
El Producto.....	33
Portafolio de Productos	33
Generalidades y/o Características del Producto a Exportar	33
El Mercado Proveedor	33
El Mercado Potencial Objetivo	34
Tendencias y Comportamiento del Consumo en el País de Destino.....	35
Requisitos del consumidor del País de destino	36
presentación y empaques.....	36

certificaciones y seguridad alimentaria	36
El Mercado Competidor.....	36
Países exportadores del producto	36
Procedencia del producto en el país de destino.....	36
Los precios internacionales del producto	37
El Canal de Distribución	37
Estrategias de Mercadeo y Ventas	37
El Estudio Técnico	38
Localización del Proyecto	38
Macro Localización	38
País origen - Colombia.....	38
País de destino - Alemania.....	38
Micro Localización	39
Cali.....	39
Hamburgo	40
La Planta Física.....	41
Aspectos Técnicos del Producto	42
Ficha Técnica del Producto	42
Capacidad de Producción y/o Comercialización por Unidad de Tiempo	42
La Unidad Empresarial Exportadora.....	44
Tipo de Sociedad.....	44
Razón Social	44
Misión y Visión Empresarial	45

misión.....	45
visión.....	45
Principios y Valores	45
Políticas de Empresa.....	45
Organigrama Empresarial	46
Las Necesidades de Personal	46
Perfiles y Funciones del Personal	47
El Plan Exportador.....	52
Régimen de Exportación.....	52
Trámites del Proceso Exportador.....	53
Capítulo – Partida arancelaria – Sub partida arancelaria.....	54
Permisos Previos y/o Vistos Buenos.....	55
Términos de Negociación	56
Medio de Pago.....	56
Contrato de Exportación	57
El Estudio Económico y Financiero.....	60
Las Inversiones Preliminares	60
Los Gastos Pre Operativos.....	60
Las Inversiones Fijas.....	60
El Capital de Trabajo	61
La Composición del Capital.....	62
El Balance General de Constitución	62
La Producción y Los Costos Operacionales	63

La Producción Exportable.....	63
Los Costos de Producción.....	63
Costos Directos	63
Costos de Personal	63
Gastos Generales de Producción.....	64
Los Gastos Generales.....	65
La Distribución de los Gastos Comunes.....	65
Los Gastos de Administración	66
Gastos Generales de Administración y su Proyección.....	66
Los Gastos de Comercialización y Ventas.....	66
Gastos de Personal y su Proyección.....	66
Gastos Generales de Comercialización y Ventas.....	67
Los Gastos del Proceso Exportador	67
Los Ingresos y su Proyección	68
El Estado de Resultados y su Proyección	68
El Flujo Neto de Efectivo	69
El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno	70
Conclusiones.....	71
Recomendaciones	72
Biografía	73

Hoja de Dedicatoria

A Dios

A quien se reconoce como la fuente de sabiduría, fortaleza y guía en cada etapa de este proceso. Se dedica este trabajo a Su presencia constante, que ilumina los caminos, brinda serenidad en los momentos de incertidumbre y permite que cada reto sea enfrentado con determinación y propósito. A Él se atribuye la claridad para comprender, la paciencia para avanzar con constancia y la fortaleza espiritual que sostiene cada logro alcanzado.

A padres

A los padres, cuyo apoyo incondicional ha sido fundamental para la formación personal y académica de la estudiante. Se dedica este proyecto a su ejemplo de disciplina, compromiso y esfuerzo, valores que han inspirado el desarrollo de esta investigación.

Gracias a su acompañamiento permanente, a sus palabras oportunas y a la confianza plena que siempre han depositado, ha sido posible construir un camino lleno de aprendizajes significativos.

“La mejor forma de predecir el futuro es crearlo” Autor: Peter Drucker

Hoja de Agradecimientos

A Dios

Le damos gracias a él por darnos salud, por cada día que ha sido bendecido, darte las gracias por todo lo que has hecho en nuestras vidas, por tu guía y por tu comprensión. Eres la fuerza que nos sostiene en momentos difíciles.

A los Padres

Darles gracias a ellos por todo lo que han hecho por nosotras a lo largo de nuestras vidas, por la dedicación y amor incondicional y esfuerzo que hacen por darnos una mejor calidad de vida y un estudio, gracias por tenernos paciencia y comprensión.

A los Familiares

Gracias a nuestros familiares por el apoyo y por estar siempre con nosotras, en momentos difíciles siempre están presente, también agradecerles por su amor incondicional.

A los Amigos

Una enorme gratitud a todos nuestros amigos por los momentos buenos, por el apoyo, por ser tan generosos, por los consejos, por cada ayuda y aprendizajes que nos han brindado, por la presencia en nuestras vidas.

A la Institución

Infinitas gracias a la institución por darnos la oportunidad durante todo este tiempo de estudio preparándonos para la vida que nos espera y salir adelante teniendo una carrera técnica y tecnológica.

Al Profesor

Darle gracias al profesor por sus enseñanzas y su tiempo, por transmitirnos otra mentalidad hacia el futuro, por compartir sus conocimientos con todos nosotros y por prepararnos para que salgamos adelante.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio de factibilidad analiza la viabilidad de exportar nueces de macadamia desde la ciudad de Cali, en el Valle del Cauca (Colombia), hacia Hamburgo (Alemania), con el propósito de posicionar este producto agrícola colombiano en el mercado europeo. La nuez de macadamia, reconocida por sus propiedades nutricionales y su demanda creciente en alimentos saludables, representa una oportunidad estratégica para diversificar las exportaciones colombianas, aprovechando las condiciones climáticas favorables de la región y la creciente preferencia global por productos sostenibles y orgánicos.

El problema central identificado radica en las barreras para el desarrollo de una cadena productiva competitiva, incluyendo la falta de infraestructura agrícola, capacitación técnica, cumplimiento de normativas internacionales y desafíos logísticos, frente a competidores consolidados como Australia y Sudáfrica. Ante este contexto, el estudio aborda objetivos específicos como el diseño de inteligencia de mercado, determinación de requerimientos logísticos, análisis administrativo y legal, evaluación de procesos logísticos sostenibles, y estudios económicos y financieros para medir la rentabilidad del proyecto.

Desde una perspectiva teórica, se fundamenta en modelos como las Cinco Fuerzas de Porter y el Diamante de la Competitividad, junto con enfoques de marketing internacional de Kotler y Krugman, que enfatizan la diferenciación y la sostenibilidad para lograr ventajas competitivas. Metodológicamente, se emplea un enfoque inductivo, descriptivo y aplicado, basado en fuentes secundarias como informes de ProColombia, FAO y regulaciones de la Unión

Europea, con técnicas de análisis documental y recolección de datos para evaluar mercados, costos y riesgos.

El marco contextual sitúa el proyecto en un entorno globalizado, donde Colombia busca fortalecer su sector agroexportador y Alemania demanda productos premium. El estudio incluye análisis DOFA, evaluación de mercados potenciales (como Estados Unidos, China y Japón), y aspectos técnicos como capacidad de producción y empaque, asegurando una evaluación integral de la viabilidad comercial, técnica, legal, logística y financiera. Esta introducción establece las bases para concluir que el proyecto es viable, con potencial para generar empleo, ingresos y desarrollo sostenible, siempre que se implementen estrategias de mitigación de riesgos y alianzas estratégicas.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EXPORTACIÓN DE NUECES DE MACADAMIA DESDE CALI-COLOMBIA HACIA HAMBURGO - ALEMANIA

El Planteamiento Del Problema

Identificación Del Problema

Colombia, es un país con una rica diversidad de climas y condiciones geográficas, ha comenzado a explorar nuevas oportunidades en el mercado internacional agrícola. En particular, la nuez de macadamia, un producto muy apreciado por sus cualidades nutricionales y su uso en la industria alimentaria, ha captado la atención de los productores colombianos debido a la creciente demanda global especialmente en mercados como el alemán.

Alemania, un país con una alta demanda de macadamia, no es un productor de este producto de lo que obliga depender de las exportaciones de otros países en este contexto, en años recientes las importaciones de Alemania han crecido de manera constante por la necesidad de productos exóticos, entre los que se encuentra las nueces de macadamia. Colombia se presenta como una acción viable para satisfacer esta demanda, dada su capacidad para producir nuez de macadamia en diversas regiones del país que cumplen con los requisitos climáticos.

El problema central radica en la falta de una infraestructura adecuada, capacidad de producción y conocimiento técnico para desarrollar y posicionar la industria competitiva de la nuez de Macadamia en Colombia, específicamente en la región de Cali, con el fin de exportarla a Hamburgo, Alemania. A pesar del potencial climático y agrícola de Colombia, el país enfrenta dificultades para cumplir con los estándares de calidad, normativas internacionales y garantizar la competitividad frente a países con una industria consolidada de Macadamia.

Descripción Del Problema

Colombia, específicamente la región de Cali, tiene potencial de convertirse en un productor competitivo de nuez de Macadamia ya que es fruto seco con una gran cantidad de grasas saludables, es proveniente de Indonesia y Australia, se caracteriza por su dureza y textura cremosa, siendo muy valorada por su sabor suave y ya que contienen grandes vitaminas como la A, B1, B2, en Colombia se cultiva en las regiones de Caldas, Quindío, Risaralda, Cundinamarca, Valle, Tolima, Huila y Cauca debido a sus condiciones climáticas se adapta a temperaturas de 18 a 20° con un máximo de 32 y un mínimo de 17, encontrándose el rango óptimo de 20 y 26°. Sin embargo, aún existen varios obstáculos que limitan el desarrollo de la producción a gran escala para exportar a mercados internacionales, como el de Hamburgo, Alemania que presenta una demanda creciente para este producto.

Los principales problemas incluyen:

Desarrollo de la infraestructura agrícola: la falta de tecnologías adecuadas, sistemas de riego, y maquinaria eficiente para el cultivo masivo de la nuez de Macadamia limita la producción local.

Capacitación de los agricultores: Los agricultores en la región necesitan una formación adecuada en las mejores prácticas de cultivo, manejo de plagas, cosecha, y las cosecha para garantizar una producción de calidad constante.

Cumplimiento de normativas internacionales: los mercados internacionales, especialmente el europeo, exigen estricto control de calidad y cumplimiento de normativas fitosanitarias. la falta de conocimiento sobre estos estándares y la infraestructura para certificar el producto puede representar una barrera significativa.

Logística y costos de transporte: la exportación a Hamburgo requiere de una logística eficiente que abarque desde el transporte interno en Colombia hasta la distribución final en Alemania lo cual puede ser costoso y complicado si no se cuenta con los canales adecuados.

Competencia internacional: Colombia competirá con países ya establecidos en la producción de nuez de Macadamia, como Australia y Sudáfrica, que tienen cadena de suministro consolidadas y costos de

producción más bajos debido a su experiencia y economía de escala.

Cuadro de síntomas- causas- pronóstico- y control de pronóstico

SÍNTOMAS	CAUSAS	PRONÓSTICO	CONTROL DE PRONÓSTICO
Producción limitada y de baja calidad de nueces de macadamia	Falta infraestructura para el cultivo y cosecha y desconocimiento de buenas prácticas agrícolas.	Si no se mejora las prácticas agrícolas, la producción será insuficiente para cubrir la demanda internacional y nacional.	Capacitación técnica de los agricultores en buenas prácticas de cultivo, instalación de infraestructura moderna (sistema de riego, maquinaria).
Dificultad para cumplir con estándares de calidad internacionales de nueces de macadamia.	Desconocimiento de normativas fitosanitarias y falta de certificaciones para exportar nueces de macadamia.	Si no se accede a certificaciones internacionales, los mercados claves como Alemania serán limitados.	Asesoramiento técnico sobre normativas fitosanitarias, establecimiento de un sistema de certificación internacional.
Altos costos logísticos y de transporte.	Infraestructura deficiente para el transporte de la nuez a puertos y falta de una Red de distribución eficiente.	Los altos costos podrían hacer que la exportación sea poco rentable.	Mejorar la infraestructura de transporte interno y trabajar con operadores logísticos internacionales para reducir costos.
Fuerte competencia internacional.	Australia y Sudáfrica dominan el mercado global de nueces de macadamia con mayores economías de escala y experiencia.	La documentación extranjera podría dificultar el posicionamiento de Colombia en el mercado alemán.	Desarrollar estrategias de diferenciación basada en calidad, sostenibilidad, y otros valores que atraigan al mercado europeo.

Baja capacidad de producción de nueces de macadamia para satisfacer la necesidad.	El cultivo de la nuez de Macadamia aún está en etapas tempranas en Colombia y no se ha expandido significativamente.	Sin expansión y escalabilidad de la producción de nueces de macadamia, Colombia no podrá abastecer adecuadamente el mercado.	Incentivar la expansión de tierras cultivables y el uso de nuevas tecnologías para aumentar la capacidad de producción.
---	--	--	---

Formulación de Problema

¿Cómo desarrollar un estudio de factibilidad de exportación de nuez de Macadamia desde Cali Colombia hasta Hamburgo Alemania?

sistematización del problema

¿Cómo se genera inteligencia de mercado para la exportación de nueces de macadamia desde Cali Colombia, hacia Hamburgo Alemania?

¿Qué aspectos se deben considerar en materia de empaque, embalaje y transporte para ingresar nueces de macadamia desde Cali, Colombia hacia Hamburgo Alemania?

¿Qué tipo de estructura administrativa y legal se debe considerar para la exportación de nueces de macadamia desde Cali, Colombia hacia Hamburgo Alemania?

¿Qué procesos logísticos deben realizarse de manera eficiente para no afectar el medio ambiente en la exportación de nueces de macadamia desde Cali, Colombia hacia Hamburgo Alemania?

¿Qué estudios de orden económico y financiero se debe generar para identificar la viabilidad del proyecto exportador de nueces de macadamia desde Cali, Colombia hacia Hamburgo Alemania?

¿Cómo integrar la responsabilidad social en la exportación de nueces de macadamia desde Cali, Colombia hacia Hamburgo Alemania?

Objetivos

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad de exportación de nuez de Macadamia desde Cali Colombia hasta Hamburgo Alemania

Objetivo Específico

Diseñar un proceso de inteligencia de mercado para la exportación de nueces de macadamia desde Cali Colombia, hacia Hamburgo Alemania.

Determinar los requerimientos para el empaque, embalaje y transporte para ingresar nueces de macadamia desde Cali, colonia hacia Hamburgo Alemania.

Realizar un estudio administrativo y legal se debe considerar para la exportación de nueces de macadamia desde Cali, Colombia hacia Hamburgo Alemania.

Ejecutar un proceso logístico para realizar de manera eficiente para no afectar el medio ambiente en la exportación de nueces de macadamia desde Cali, Colombia hacia Hamburgo Alemania.

Elaborar estudios de orden económico y financiero se debe generar para identificar la viabilidad del proyecto exportador de nueces de macadamia desde Cali, Colombia hacia Hamburgo Alemania.

Diseñar estrategias para integrar la responsabilidad social en los procesos de exportación de nueces de macadamia desde Cali, Colombia hacia Hamburgo Alemania.

Justificación

Justificación Teórica

En un mercado globalizado, la competencia no se limita únicamente a las empresas que operan dentro de una misma industria, sino también se hace influenciar por factores como la entrada de los competidores, la disponibilidad de productos sustitutos y el poder de negociación de proveedores y clientes. Estos elementos, identificados por **Michelly Porter** en su modelo de las cinco fuerzas (1980), relacionados con el concepto de su cadena de valor permite determinar las actividades que generan valor en el proceso de producción y distribución de las nueces de macadamia, lo que puede ayudar a mejorar los costos y mejorar la competitividad. **Michelly porte** también con su teoría del diamante de la competitividad, se centra en cuatro factores decisivos que influyen en la competitividad de una nación, este enfoque puede ayudar a identificar las fortalezas y debilidades del sector de exportación de nueces de macadamia en Colombia.

En el caso de la Exportación de nueces de macadamia desde Cali -Colombia, hacía Hamburgo-Alemania, es fundamental analizar estas dinámicas para identificar oportunidades y amenazas en el entorno comercial. Además, el estudio económico y financiero de esta operación requiere la aplicación de herramientas teóricas y propuestas por autores como **Philip Kotler** y **Kevin Lane Keller** (2012), quienes destacan la importancia de estrategia de diferenciación y posicionamiento para una ventaja competitiva sostenible, además es importante considerar su enfoque en el marketing internacional, es importante hacer que el sector del mercado europeo y la adaptación del producto a las preferencias son cruciales para el éxito de una empresa.

Asimismo, el economista común **Jeffrey Saschs** y **Paul Krugman** aportan enfoques sobre la competitividad internacional y corto de transacción que puedan ser útiles para evaluar la factibilidad económica de la exportación.

A partir de este análisis se pueden establecer estrategias de valor agregado, como la obtención de certificaciones de calidad y sostenibilidad, que permitan fortalecer la posesión del producto colombiano en el mercado europeo y garantizar su éxito en un entorno altamente competitivo que en este caso es el europeo.

Justificación Práctica

La integración de conocimiento teóricos, prácticos y metodológicos, gracias a las habilidades adquiridas en INTENALCO EDUCACION SUPERIOR una institución reconocida por su enfoque en comercio internacional, logística y emprendimiento, en el cual fortalece el manejo de exportaciones e investigación internacional, que ha sido un elemento clave en el avance de esta investigación, facilitándonos a el acceso a recursos académicos, y el acompañamiento de los docentes. Gracias a su apoyo, hemos podido fortalecer nuestras habilidades en los procesos de realización de exportación y investigación.

El desarrollo de este estudio es fundamental para aprovechar el potencial agrícola de Colombia y especificarse fuertes cortados, fortaleciendo su participación en el mercado internacionales. Alemania representa un destino estratégico debido a su alta demanda, impulsado por el crecimiento de la industria alimentaria y el aumento en el consumo de productos saludables.

Desde el punto de esta comercial, este estudio permitirá identificar las condiciones logísticas, legales y financieras necesarias para garantizar una exportación eficiente y objetiva,

así mismo, se analizará los requisitos específicos en material empaque embalaje, con el objetivo de preservar la calidad del producto durante su transporte y distribución en el mercado europeo.

En términos de cómo nómico la porción de nueces de una academia contribuirá a la generación de empleo en la región de Cali y apareamiento del sector agrícola mediante la implementación de mejores prácticas de efectivo y procesamiento. Además, el acceso a mercados internacionales incentiva la inversión en tecnología agrícola, prometiendo mejorar la productividad y competitividad del producto colombiano.

Desde una perspectiva ambiental, el estudio considerará la aplicación de prácticas sostenibles en el proceso de producción y exportación, reduciendo el impacto ambiental a través del uso que se hace de recursos, la adaptación de empaques biodegradables y la optimización de la logística para minimizar la huella de carbono.

En este contexto, la información brindada por Intenalco desempeña un papel clave en el desarrollo de este estudio, proporcionando a los investigadores las herramientas teóricas y metodológicas necesarias para evitar la viabilidad del proyecto. Gracias a su enfoque en la gestión del Comercio exterior, esta situación construye al fortalecimiento de competencias en logística, normativas de exportación y estrategias internalización con aspectos fundamentales para la situación iniciativa.

En este sentido, la realización de este estudio de factibilidad no solo permitirá evaluar la viabilidad comercial, económica y logística de las exportaciones en el sistema macadamia desde Cali hacia Hamburgo, sino también contribuirá al desarrollo del sector agrícola colombiano y el posicionamiento del país como un proveedor confiable de productos de alta calidad en el mercado internacional.

El estudio de factibilidad de exportación de nueces de macadamia desde Santiago de Cali hacia Hamburgo Alemania, no solo tiene implicaciones comerciales y económicas, sino también una valiosa contribución a los campos académicos y a la formación de investigadores en intenalco. Este estudio les proporcionará a los investigadores herramientas y métodos teóricos que les permita resolver problemas complejos relacionados con la exportación, incluyendo el análisis de mercado internacional, la identificación de requisitos logísticos y legales, y la evaluación de la viabilidad económica de proyectos de exportación. Además, abarca diferentes áreas de conocimiento como la economía, logística, la sostenibilidad, y la agro industria, contribuyendo un enfoque interdisciplinario en la formación de estudiantes.

La investigación actuará como un modelo para la enseñanza de responsabilidad para el medio ambiente en la agricultura, lo que permite a los investigadores aprender sobre la importancia de la sostenibilidad y cómo implementarlo en el desarrollo de proyectos.

Justificación Metodológica

Para la elaboración del estudio de factibilidad para la exportación de nueces de macadamia desde Santiago de Cali hacia Hamburgo, Alemania, se justifica el uso de métodos de investigación descriptiva, ya que permiten determinar tendencias, demandas y variables relacionadas con el proceso de exportación en el mercado alemán. Estos métodos proporcionan un análisis detallado de aspectos como las

preferencias del consumidor, la competencia y las normativas específicas que regulan la exportación de nueces de macadamia. La técnica de investigación documental es indispensable, ya que facilita la recopilación de información relevante a través de fuentes secundarias, tales como investigaciones de mercado, informes de comercio exterior y datos estadísticos proporcionados por organizaciones gubernamentales e internacionales. El empleo de estas fuentes es esencial para construir un plan de negocios sólido y fundamentado, permitiendo identificar oportunidades y desafíos en el proceso de exportación, evaluar la viabilidad comercial y logística del proyecto, y desarrollar estrategias efectivas para posicionar las nueces de macadamia en el mercado europeo. En este sentido, la justificación metodológica mejora el entendimiento de técnicas de investigación vinculadas a los objetivos específicos, contribuyendo al fortalecimiento de las capacidades logísticas, técnicas y comerciales del sector agrícola y exportador colombiano en productos de alto valor agregado.

Marco de Referencia

Para el estudio de factibilidad para la exportación de nueces de macadamia desde Santiago de Cali, hacia Hamburgo, Alemania, es importante el marco de referencia ya que se puede establecer el contexto y una base teórica sobre la cual se desarrollará el estudio de factibilidad.

el trabajo realizado por Stephanie Sarai Paucar Regalado (2018) sobre el plan de negocio para la exportación de nueces de macadamia seca a Montreal- Canadá, cuyo objetivo es realizar

un plan de negocios en el cual se pueda proyectar a cinco años para exportación de nueces de macadamia, empleando diferentes estudios macro y micro, realizando estrategias para establecer oportunidad de negocio asequible para obtener resultados económicos positivos.

Por lo tanto, la autora concluyó que este plan de negocio es rentable ya que Canadá representa un mercado llamativo, por lo que sus tierras se cultivan en cierta parte del año, en consecuencia, a las altas temperaturas que este país presenta, por lo cual se ven obligados consumir alimentos importados, pues su producción no abastece a la cantidad de habitantes existentes. Por tanto, este país considera la viabilidad de este plan de negocio por las ganancias esperadas en términos monetarias a futuro.

el trabajo investigativo de Sharon Natasha Sanabria Álvarez, Esteban Xavier Valdivieso del Pozo (2011) sobre el plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de nuez de macadamia procesada en la ciudad de Quito, con el objetivo de analizar la factibilidad de la elaboración y comercialización de nueces de macadamia en Quito, en la cual se aplica la estrategia de investigar los procesos adecuados para la comercialización de nuez de macadamia para adaptar las nuevas tendencias del consumidor ya que, en la actualidad, las personas cuidan su salud, y prefieren consumir productos bajos en grasa y con un alto nivel nutritivo.

por lo tanto, los autores concluyeron que este plan de negocio es beneficioso porque la industria de alimentos ha incrementado 10% del país, el producto tiene un alto nivel de producción.

el trabajo investigativo realizado por César Andrés Noritz Murillo (2014) sobre la viabilidad de exportación de la nuez macadamia con valor agregado hacia Estados Unidos, como objetivo principal es el análisis de factibilidad para desarrollar el negocio de exportación de confites a base de macadamia hacia el mercado de Estados Unidos, específicamente la ciudad de Miami, estado de Florida.

Esta nuez de Macadamia es producida y exportada en su mayor parte a mercados internacionales por su fuerte demanda de comercialización, dejando de tal manera un buen índice de rentabilidad. La razón para llevar este tipo de producto al mercado norteamericano es precisamente porque es aceptada, el producto que se diferencia con el resto, El mercado norteamericano, europeo (Alemania, Francia, entre otros), el asiático como Japón, Hong Kong y algunos países de América Latina, son los potenciales consumidores de nuez de macadamia.

Por lo tanto, el autor concluyó que la factibilidad de este negocio, es rentable y más competitivo con otros países, ya que en Estados Unidos existe un consumo importante de confites que son utilizados en la industria de alimentos. Para el presente estudio se considerará como competidores directos a las principales compañías productoras de macadamia. Este país se está convirtiendo en un potencial importador de esta fruta, así como son las exportaciones de Chile y Colombia

Marco de Investigación

Marco Teórico

El comercio exterior es un factor clave en el desarrollo económico de los países, ya que permiten la intersección de productos en mercados internacionales, favoreciendo la diversificación de la oferta exportadora y el fortalecimiento de los sectores productivos. En este contexto, la exportación de productos agrícolas adquiere una gran relevancia, debido a las crecientes demandas de alimentos saludables y sostenibles en distintos mercados.

Uno de los productos con potencial de exportación es la nuez de Macadamia, un fruto seco altamente valorado en la industria alimentaria por su perfil nutritivo y su actividad en la producción de productos gourmet y saludables. Alemania representa un mercado estratégico para ese producto, dado el crecimiento del consumo de frutos secos y la preferencia por productos con certificaciones de calidad y sostenibilidad.

Para garantizar una exportación exitosa de nueces de Macadamia desde Cali Colombia hacia Hamburgo Alemania es fundamental conocer las normativas y regulaciones internacionales que rigen el comercio de productos agrícolas. Entre ellas se sacan las certificaciones como Global gap e ISO 22000, que garantiza el cumplimiento de estándares de seguridad alimentaria y buenas prácticas agrícolas. Además, la regulación fitosanitaria de la Unión Europea establece requisitos específicos para la exportación de frutos secos, lo que exige un estricto control de calidad y trazabilidad del producto.

Desde el punto de vista logístico el transporte internacional juega un papel fundamental en la competitividad del producto. La Exportación de nueces de macadamia requiere una cadena de suministro eficiente, que garantice la conservación de la calidad del producto durante su traslado. En ese sentido, el transporte marítimo es la opción más viable para envíos de grandes volúmenes, considerando factores como costos, tiempos de tránsito y condiciones de almacenamiento.

En el proceso de exportación, la elección de los Incoterm FOB, que establece que el asume los costos y riesgo hasta que la mercancía sea embarcada en el puerto de salida. Ese término permite al importador asumir el control de transporte desde ese punto, facilitando la negociación con proveedores logísticos en el país de destino.

El análisis de estos factores permitirá evaluar la habilidad de las Exportación de nueces de macadamia oportunidades y desafíos en términos de normativas logística y posicionamiento en el mercado europeo. En el mercado de la globalización, la competencia no se limita a las empresas que operan en la misma industria, pero se ven afectadas por factores como unirse a competidores, la disponibilidad de productos sustitutos disponibles en el mercado, y el poder de la negociación de proveedores y clientes. Estos factores, determinados por **Michael Porter**, están asociados con el modelo cinco fuerzas (1980), al concepto de cada valor, que pueden determinar actividades que producen valor en la producción y distribución de nueces de macadamia. Este análisis ayuda a mejorar los costos y la competitividad.

Michael Porter también posee la teoría del diamante de la competitividad, centrándose en cuatro factores decisivos que afectan la competitividad del país. Este enfoque puede ayudar a determinar las fortalezas y debilidades en la exportación de nueces de macadamia. Los cuatro elementos del diamante consisten en estrategias, estructura y competencia para empresas; condiciones de los factores; la demanda. Es importante analizar estos factores para comprender cómo Colombia puede ponerse en el mercado europeo.

Michael porter

Teniendo en cuenta los modelos de las Cinco Fuerzas (1980) y la Teoría del Diamante de la Competitividad. Estos enfoques permiten evaluar la viabilidad y competitividad de la exportación de nueces de macadamia, un producto agrícola de alto valor con demanda creciente en Alemania por su perfil nutritivo y sostenible. El análisis se centra en el contexto colombiano (específicamente Cali) y europeo (Hamburgo), integrando elementos del texto como certificaciones (GlobalGAP, ISO 22000), logística (transporte marítimo, Incoterms FOB), y factores de diferenciación (marketing internacional de

Kotler y Lane, 2012). Se identifican oportunidades y desafíos para posicionar el producto en un entorno competitivo, considerando la globalización y la rivalidad con sustitutos.

Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter

Este modelo analiza la estructura competitiva de una industria, evaluando cinco fuerzas que influyen en la rentabilidad: rivalidad entre competidores existentes, amenaza de nuevos entrantes, poder de negociación de proveedores, poder de negociación de compradores y amenaza de productos sustitutos. En el caso de la exportación de nueces de macadamia, se aplica al mercado europeo (especialmente Alemania), donde la competencia no se limita a productores locales, sino que incluye factores globales como normativas y logística.

Rivalidad entre Competidores Existentes: Alta, debido a la presencia de productores globales como Australia, Sudáfrica y EE.UU., que dominan el mercado de frutos secos. En Alemania, empresas como Nuts for Life o importadores europeos compiten con precios bajos y marcas establecidas. Para Colombia, la rivalidad se intensifica por la necesidad de diferenciación a través de certificaciones (GlobalGAP, ISO 22000), que permiten resaltar la calidad sostenible de las nueces de macadamia cultivadas en Cali. Oportunidad: Estrategias de valor agregado (cadena de valor de Porter) pueden reducir costos y mejorar competitividad, como se menciona en el texto.

Amenaza de Nuevos Entrantes: Moderada. Barreras incluyen regulaciones fitosanitarias de la UE (e.g., control de calidad y trazabilidad), altos costos logísticos (transporte marítimo desde Cali) y necesidad de certificaciones. Nuevos exportadores colombianos podrían entrar, pero requieren inversiones en infraestructura. Desafío: Para un proyecto desde Cali, la amenaza es baja inicialmente, pero aumenta si no se adapta a cambios en demanda europea.

Poder de Negociación de Proveedores: Alto para proveedores de insumos agrícolas en Colombia (semillas, fertilizantes). En Cali, dependen de proveedores locales, lo que puede elevar costos. Sin embargo, alianzas con cooperativas pueden mitigar esto. En el contexto internacional, el Incoterms FOB (asumiendo riesgos hasta el embarque) reduce el poder de proveedores logísticos en Hamburgo.

Poder de Negociación de Compradores: Alto en Alemania, donde consumidores y distribuidores (e.g., supermercados como Aldi) demandan productos sostenibles y certificados. La preferencia por alimentos saludables da poder a compradores, quienes pueden presionar precios. Oportunidad: Diferenciación (Kotler y Lane, 2012) a través de marketing que resalte el origen colombiano y nutrición puede fortalecer la posición.

Amenaza de Productos Sustitutos: Alta, con alternativas como almendras, nueces de Brasil o snacks procesados. En Europa, la demanda por frutos secos saludables favorece a la macadamia, pero sustitutos baratos (e.g., de Asia) representan un riesgo. Desafío: La globalización amplía esta amenaza, requiriendo estrategias de posicionamiento para destacar la sostenibilidad.

Teoría del Diamante de la Competitividad de Porter

Este modelo explica la competitividad nacional a través de cuatro factores interconectados: condiciones de los factores (recursos humanos, infraestructura), condiciones de la demanda (necesidades del mercado interno), industrias relacionadas y de apoyo (proveedores y aliados), y estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Se aplica aquí a Colombia (foco en Cali) para evaluar fortalezas en exportación de nueces de macadamia, considerando el texto que menciona políticas, infraestructura y globalización (Sachs y Krugman).

Condiciones de los Factores: Fortalezas en Colombia incluyen clima favorable en Cali para cultivos de macadamia, mano de obra agrícola y acceso a puertos (Buenaventura). Sin embargo, debilidades como infraestructura logística deficiente y costos altos de transporte marítimo representan desafíos. Oportunidad: Inversiones en certificaciones (GlobalGAP) mejoran la calidad, alineándose con Sachs sobre políticas apropiadas para comercio exterior.

Condiciones de la Demanda: La demanda interna colombiana por alimentos saludables es creciente, pero limitada comparada con Alemania, donde hay preferencia por productos sostenibles. Esto impulsa innovación en Cali, pero requiere adaptación a estándares europeos. Desafío: La globalización (Krugman) destaca la importancia de ubicación industrial; Cali debe fortalecer vínculos con Hamburgo para responder a demandas europeas.

Industrias Relacionadas y de Apoyo: Colombia tiene apoyo de entidades como ProColombia y el ICA para exportaciones agrícolas, pero falta integración con proveedores logísticos. En Cali, cooperativas agrícolas pueden formar clusters competitivos. Oportunidad: Alianzas con empresas europeas en Hamburgo facilitan el acceso a mercados, reduciendo costos de transacción (Krugman).

Estrategia, Estructura y Rivalidad de las Empresas: En Colombia, la rivalidad es baja en macadamia, permitiendo innovación. Empresas en Cali pueden adoptar estrategias de diferenciación (Kotler y Lane) con marcas reconocibles. Desafío: La estructura empresarial colombiana (SAS) necesita fortalecerse para competir internacionalmente, enfocándose en sostenibilidad para superar rivalidad global.

En el caso de la exportación de nueces de macadamia desde Cali, Colombia hacia Hamburgo, Alemania, es necesario analizar estas dinámicas para determinar las oportunidades y las amenazas en el entorno comercial. Además, la investigación económica y financiera de esta actividad requiere la aplicación de herramientas teóricas sugeridas por los autores **Philip Kotler** y **Kevin Lane** (2012), quienes destacan la importancia de la estrategia de diferenciación y posicionamiento para lograr una ventaja competitiva sostenible. Su enfoque en el marketing internacional es esencial, porque adaptar los productos a los intereses del mercado europeo es muy importante para el éxito de la empresa. Además, los economistas **Jeffrey Sachs** y **Paul Krugman**, ofrecen enfoques para la competitividad internacional y los costos de las transacciones que pueden ser útiles para evaluar la viabilidad económica de la exportación de nueces de macadamia. el autor **Jeffrey Sachs**, con el análisis del desarrollo económico y la globalización, centrándose en la importancia de las políticas y la infraestructura apropiadas para facilitar el comercio exterior. Por lo tanto, **Krugman** con su teoría de la nueva economía geográfica, como influir en la ubicación de las industrias y su enfoque en la competitividad del país.

A partir de este análisis, se pueden crear estrategias de valor agregado, como la obtención de certificaciones de calidad y sostenibilidad, y ayudará a mejorar el posicionamiento de los productos colombianos en el mercado europeo y así poder garantizar el éxito en un entorno competitivo. La obtención de certificaciones como Global GAP e ISO 22000 no solo garantiza el cumplimiento de los estándares internacionales, sino que también puede ser una gran diferencia en la percepción de los consumidores europeos, y se vuelve cada vez más sostenible y de calidad en los productos que tienen.

Además, es necesario implementar estrategias de marketing que resalten las características únicas de las nueces de macadamia, como su origen, calidad y nutrición. La creación de una marca fuerte y reconocible puede ayudar a traer la atención de los consumidores y establecer una relación a largo plazo con los consumidores, para adaptarse rápidamente a las instrucciones y las necesidades de cambio, la flexibilidad y la capacidad de responder es muy importante para el éxito en un entorno comercial dinámico como Europa.

Marco Conceptual

El estudio de factibilidad para la exportación de nueces de macadamia desde Santiago de Cali, Colombia hacia Hamburgo, Alemania, requiere un marco conceptual sólido que integre palabras técnicas ya que brinda un soporte para el estudio de factibilidad.

comercio exterior: se refiere al intercambio de compras y ventas de bienes y servicios entre diferentes países, donde este proceso incluye las exportaciones, con el objetivo de incrementar la economía de un país y también las empresas de dichos países se benefician accediendo a nuevos mercados más amplios.

exportación: el proceso de vender bienes y servicios que se producen en un país tiene como objetivo poder enviarlos a mercados extranjeros, muy beneficio para las empresas exportadoras ya que incrementan sus ventas y atraer nuevos consumidores. Este proceso lleva a cabo la producción, transporte y comercialización de productos fuera de las fronteras.

logística internacional: el proceso de planeación y control para la distribución de bienes y servicios, en el cual se implementa el transporte internacional, embarque, embalaje, almacenamiento, documentación, gestión aduanera, seguimiento de envíos de la mercancía, con el objetivo de poder realizar una entrega efectiva en el intercambio de bienes y servicios.

Arancel: es un impuesto que se aplica a mercancías ya sea importaciones o exportaciones cuando cruza la frontera de un país, estos impuestos se utilizan para la regulación del comercio internacional,

generando ingresos gubernamentales.

incoterms: también conocidas como “términos internacionales de comercio” es un conjunto de reglas que determina la responsabilidad de los compradores y proveedores, en las transacciones internacionales, en la cual designa la responsabilidad en las partes y determina quien es responsables de los costos y riesgos asociados con el transporte de bienes, desde el origen hasta el destino final.

Acuerdo libre comercio: son tratados entre diferentes países, que buscan facilitar el comercio entre ellos reduciendo o eliminando barreras arancelarias. Estos acuerdos están

diseñados para promover intercambios de bienes y servicios para así promover la inversión entre naciones y aumentar la competitividad económica.

Tasa de cambio: es el valor de una moneda en comparación con otra, lo que indica el precio de una moneda de manera diferente.

Mercado objetivo: es un segmento específico del mercado al que se dirige las exportaciones, está determinado por el análisis de mercado que tiene en cuenta factores como la edad, el género, los ingresos, la educación, la ocupación, beneficios, el valor y el comportamiento de los consumidores, tendencias competitivas, el mercado objetivo ayuda a desarrollar estrategias de marketing y ventas de manera más efectiva.

Marco Contextual

El estudio de factibilidad para la exportación de nueces de macadamia desde Santiago de Cali hacia Hamburgo, Alemania, se desarrollará en un contexto internacional que involucra a dos países con características económicas, sociales, culturales y ubicación demográfica.

INTERNO: La empresa está ubicada en la ciudad de Cali, en el departamento del Valle del Cauca (Colombia), se escogió esta ciudad porque para las exportaciones de nueces de macadamia es muy importante y favorable por su ubicación y su clima que favorece al cultivo y cosecha miento de nueces de macadamia, también la ciudad de Cali cuenta con una

infraestructura adecuada para el transporte y la logística, por su cercanía al puerto de buenaventura ayudando al acceso a mercados internacionales.

Además, en Cali existen políticas y programas que favorecen a los agricultores que ayuda a fomentar el cultivo de las nueces de macadamia, a lo que permite a Cali posicionarse como un centro importante para la producción y exportación de las nueces de macadamia. La popularidad de las nueces de macadamia en mercados extranjeros como Asia y Europa, debido a que es muy utilizada en dietas saludables, esto beneficia a los exportadores de Colombia.



EXTERNO: Nuestro mercado de destino está ubicado en Hamburgo, Alemania, ya que tienen como uno de los puertos más importantes de Europa que es el puerto de Hamburgo lo que ayuda a la logística y poder acceder a dichos mercados en la cual se esta teniendo una demanda alta de consumo de nueces de macadamia en Alemania, debido a su interés por el consumo de dietas saludables y también productos gourmet.



Marco Legal

Para el estudio de factibilidad para la exportación de nueces de macadamia desde Santiago de Cali, Colombia hacia Hamburgo, Alemania es importante tener en cuenta sobre las leyes, decretos, normas y regulaciones para garantizar la transparencia y seguridad en la transacción internacional.

LEY MARCO DEL COMERCIO EXTERIOR 7 Y 9 DE 1991

Ley 7 de 1991: por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones.

DECRETO 2005 DE 1991

Reglamenta la transformación del Fondo de Promoción de Exportaciones PROCOLOMBIA en el Banco de Comercio Exterior - Bancóldex. También define su naturaleza jurídica y funciones y le ordena constituir un fideicomiso o patrimonio autónomo con el fin de promover la exportación.

resolución 824 de 2022 (ICA)

Por la cual se establecen los requisitos para el registro ante el ICA de los lugares de producción, exportadores y emparadoras de vegetales para la exportación en fresco.

(GOV.CO, COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO , s.f.)

Artículo 10. *Requisitos y obligaciones del exportador.* El exportador debe cumplir con los requisitos y obligaciones relacionadas a continuación:

Requisitos del exportador. Los requisitos relacionados a continuación deben ser cumplidos cuando se actúe de manera directa o a través de una agencia de aduanas:

Personas jurídicas. Estar domiciliados y/o representados legalmente en el país y estar inscritos en el Registro Único Tributario (RUT) o en el registro que haga sus veces, con la calidad correspondiente.

Personas naturales. Estar inscrito en el Registro Único Tributario (RUT) o en el registro que haga sus veces con la calidad correspondiente, salvo lo previsto en el parágrafo 1° del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto Único Reglamentario 1625 de 2016 o el que lo modifique o adicione.

Sucursal de sociedad extranjera. Estar inscrito en el Registro Único Tributario (RUT) o en el registro que haga sus veces, con la calidad correspondiente.

Requisitos del exportador autorizado. Además de los requisitos del numeral 1 anterior, deberá cumplir con lo siguiente:

Presentar una solicitud de exportador autorizado.

Manifiestar bajo juramento, el que se entiende prestado con la firma del escrito, que los productos objeto de exportación cumplen con las normas de origen y demás requisitos establecidos en el acuerdo comercial.

Haber realizado operaciones superiores a cuatro (4) declaraciones aduaneras de exportación definitivas en el año inmediatamente anterior a la solicitud, conforme con lo establecido en los acuerdos comerciales que incorporan la figura de exportador autorizado para los cuales está presentando la solicitud de autoriza-

ción.

Contar con el concepto favorable emitido con base en la calificación de riesgo, según lo previsto en el artículo 584 del presente decreto

Ley de Emprendimiento (Ley 2069 de 2020): promueve el inicio y crecimiento de las empresas, por el cual tiene como objetivo ayudar a emprendedores mediante la simplificación de trámites y promoción de la sostenibilidad y consolidación de sus iniciativas.

Decreto 1881 del 30 de diciembre de 2021, "por el cual se adopta el Arancel de Aduanas y otras disposiciones".

Código Civil Alemán (BGB - Bürgerliches Gesetzbuch) : establece contratos alemanes y relaciones comerciales, en las exportaciones establece bases legales para un acuerdo de venta internacional, incluidos los derechos y obligaciones de las partes interesadas

Ley de Gestión de Envases (Verpackungsgesetz - VerpackG): esta ley se centra en la gestión y reciclaje de contenedores en Alemania, Obliga a los productores y distribuidores a registrarse en un sistema de gestión de envases ya cumplir con requisitos específicos para el reciclaje y la reducción de residuos. Para las empresas que exportan productos en envases, es fundamental cumplir con estas normativas para evitar sanciones y asegurar que sus productos sean aceptados en el mercado alemán.

Regulaciones Nacionales en Colombia:

Ley 99 de 1993 y Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADS): Obliga a estudios de impacto ambiental (EIA) para actividades agrícolas que puedan afectar ecosistemas (e.g., deforestación o uso de agroquímicos). Para exportaciones, se exige certificación fitosanitaria del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), que verifica ausencia de plagas y cumplimiento de estándares sanitarios.

Política Nacional de Cambio Climático (Ley 1931 de 2018): Promueve prácticas sostenibles como agricultura de precisión, reducción de huella de carbono y adaptación al cambio climático. Para nueces de macadamia, incluye monitoreo de uso de agua y energía en plantaciones.

Código Nacional de Recursos Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente: Regula el manejo de suelos y aguas, prohibiendo prácticas contaminantes como el uso excesivo de fertilizantes químicos.

Estándares Internacionales y Certificaciones:

GlobalGAP (Buenas Prácticas Agrícolas Globales): Certificación voluntaria pero requerida por muchos importadores europeos (incluyendo Alemania), que asegura prácticas sostenibles, reducción de residuos químicos y conservación de biodiversidad. Para nueces de macadamia, incluye trazabilidad desde la plantación hasta la exportación.

- Rainforest Alliance o Fairtrade: Certificaciones que promueven agricultura sostenible, protegiendo bosques y biodiversidad. Son comunes en exportaciones a la UE, donde el mercado de Hamburgo valora productos "verdes".

Normativas de la Unión Europea (UE): Para importaciones a Alemania, se aplican regulaciones del Reglamento (CE) 178/2002 sobre trazabilidad alimentaria y el Reglamento (UE) 2018/848 para agricultura ecológica. Las nueces deben cumplir con límites de residuos de pesticidas (e.g., bajo el Anexo II del Reglamento 396/2005) y etiquetado de origen sostenible.

Acuerdos Internacionales: Colombia adhiere a convenios como el Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) y el Acuerdo de París, que influyen en políticas de exportación para reducir deforestación en cadenas de suministro.

Aplicación al Proyecto: Antes de exportar, realiza un EIA y obtén certificaciones del ICA. En Cali, colabora con entidades como Corpoica para prácticas sostenibles, reduciendo riesgos de rechazos en puertos europeos.

Políticas Sociales

Código Sustantial del Trabajo (Ley 50 de 1990 y modificaciones): Garantiza derechos como salario

mínimo, jornada laboral (máximo 48 horas/semana), seguridad social y no discriminación. Para agricultura, incluye protección para trabajadores temporales en cosechas.

Ley 160 de 1994 (Reforma Agraria): Promueve acceso a tierras para comunidades vulnerables, evitando desplazamiento forzado. En exportaciones, exige consultas previas con comunidades indígenas o afrocolombianas si afectan territorios ancestrales.

Política Nacional de Desarrollo Rural (Ley 1152 de 2007): Fomenta inclusión social, generación de empleos y reducción de pobreza en zonas agrícolas. Para nueces de macadamia, incluye programas de capacitación para pequeños productores.

Ley 1010 de 2006 (Protección de Datos Personales): Asegura privacidad en datos de trabajadores y comunidades.

Estándares Internacionales y Certificaciones:

Organización Internacional del Trabajo (OIT): Convenios como el 138 (edad mínima de empleo) y 182 (peores formas de trabajo infantil) son obligatorios. Colombia los ratifica, y exportaciones a la UE deben cumplir con la Directiva 2019/1152 sobre condiciones laborales transparentes.

Fairtrade o Rainforest Alliance: Certificaciones que exigen salarios justos, condiciones seguras y participación comunitaria. Para Alemania, el mercado valora productos con impacto social positivo, como apoyo a cooperativas en Cali.

Principios de las Naciones Unidas sobre Empresas y Derechos Humanos (UNGP): Guían a empresas para respetar derechos humanos, incluyendo consultas con comunidades afectadas por exportaciones agrícolas.

Acuerdos Comerciales: El Acuerdo de Asociación UE-Colombia incluye cláusulas de sostenibilidad social, requiriendo informes sobre derechos laborales en cadenas de suministro.

Aplicación al Proyecto: Implementa planes de responsabilidad social, como contratación local en Cali, capacitación en seguridad y consultas con comunidades. Para exportaciones, prepara informes de cumplimiento para aduanas alemanas, evitando sanciones por violaciones.

Marco Temporal

El desarrollo de este estudio de factibilidad se llevará a cabo en un periodo aproximado de seis meses, desde febrero a junio del 2025 organizando las actividades en diferentes etapas para garantizar un análisis detallado del proyecto.

El proyecto de investigación se desarrolló en dos fases

ANTEPROYECTO; este proceso se desarrollará para generar la formulación y diseño del proyecto a exportar nueces de macadamia desde Cali, Colombia Hasta, Hamburgo,

Alemania es por eso que se describe entre los meses de febrero hasta junio del año 2025

PROYECTO: son los tiempos en que se desarrollará desde un contexto descriptivo cada una de las fases propuestas durante el anteproyecto y se destina su realización descriptiva para cada etapa del proyecto entre los meses de agosto hasta noviembre del año 2025.

Diseño metodológico.

La realización de los objetivos planteados al inicio del presente trabajo se hará mediante los estudios de viabilidad de exportación de nueces de macadamia desde Cali Colombia hacia Hamburgo Alemania, con el fin de establecer si el proyecto puede ser ejecutado posteriormente. Para la evaluación de un proyecto, es necesario realizar varios estudios de viabilidad: de Mercado, Técnico, Organizacional, Legal, Financiero, Económico, los análisis de Riesgo y la evaluación de los Impactos sociales y ambientales a causa de este proceso de comercio exterior.

De acuerdo con Landaure, citado por ESAN (2017) “A través de ciertos indicadores y con la información procesada en el estudio de viabilidad es posible determinar si un proyecto es viable o no, y en caso de que lo sea qué tan viable es, cuáles son sus fortalezas y debilidades; (ESAN, 2017) Para el

desarrollo de los objetivos específicos planteados en el capítulo 2 (dos) del presente trabajo, los aspectos investigativos deben enfocarse hacia los siguientes estudios descritos a continuación.

Estudio de Mercados Estudio Técnico

Estudio Legal y Administrativo Cálculo de costos de la exportación

Análisis de los impactos sociales y ambientales Los estudios de viabilidad incluyen el análisis de la incidencia en la vida social de los seres humanos, en especial de aquellos que conforman el entorno. Estos estudios incluyen la generación de empleos, la mejora en las condiciones de vida de la población aledaña, y todo lo que pueda beneficiar directa e indirectamente el lugar donde se instalará el negocio.

Recolección de datos. El desarrollo de la investigación estuvo basado en la recolección de información mediante análisis de contenido, entrevistas, archivos, recopilación de instituciones como ProColombia, Ministerio de Agricultura, libros, Sitios Web especializados, reportes de agencias y/o instituciones internacionales y nacionales. Este proceso se alinea con la clasificación documental y descriptiva, ya que se utiliza fuentes secundarias para obtener datos actualizados y relevantes sobre el mercado alemán, normativas de exportación y viabilidad del proyecto, facilitando la evaluación de oportunidades, desafíos y estrategias efectivas para la exportación.

Clase o tipo de investigación

La investigación desarrollada se clasifica como descriptiva, documental y aplicada. Se considera descriptiva porque permite caracterizar los elementos fundamentales del proceso de exportación de nueces de macadamia, desde sus condiciones de producción en la ciudad de Cali, hasta su posible comercialización en el puerto de Hamburgo, Alemania. Esta caracterización incluye aspectos logísticos, comerciales, técnicos, legales y financieros. Es documental porque se sustenta en el análisis de fuentes secundarias provenientes de organismos especializados, literatura académica, normativas legales y bases de datos oficiales. Finalmente, es aplicada debido a que busca ofrecer soluciones prácticas, viables y contextualizadas que puedan ser implementadas por actores del sector agrícola y exportador colombiano. Su propósito es contribuir al fortalecimiento de las capacidades logísticas, técnicas y comerciales del país, específicamente en productos con alto valor agregado como la nuez de macadamia.

Método de Investigación

El método de investigación adoptado en este estudio es el método inductivo. Este enfoque parte de la observación y análisis detallado de datos particulares, estudios de caso, informes estadísticos y experiencias similares en la exportación de productos agrícolas. A partir de esta información específica, se realiza una construcción teórica que permite identificar patrones comunes y extraer conclusiones generales sobre la viabilidad del proyecto. La elección del método inductivo responde a la necesidad de comprender las particularidades del entorno exportador colombiano, las condiciones técnicas del producto, las exigencias del mercado alemán, y la normatividad internacional vigente, lo cual permite proponer un plan de exportación realista, sostenible y adaptable a las necesidades del sector.

Técnicas de investigación

Para el desarrollo de esta investigación se emplearon técnicas de recolección de información secundaria y análisis de contenido. Estas técnicas permiten acceder a información confiable, actualizada y contextualizada, proveniente de fuentes como ProColombia, el Ministerio de Agricultura, el ICA, FAO, informes comerciales de la Unión Europea, artículos académicos y estudios de factibilidad similares. Además, se realizó un análisis documental de los requisitos técnicos, fitosanitarios, logísticos y legales que debe cumplir el producto en los países de origen y destino. La validación y triangulación de esta información permite construir una base sólida para la toma de

decisiones, garantizando que el estudio responda a las realidades del comercio internacional actual.

Población y Muestra

La población objetivo está compuesta por todos los actores involucrados en la cadena productiva y exportadora de la nuez de macadamia. La muestra seleccionada para este estudio corresponde a los productores ubicados en el departamento del Valle del Cauca, con énfasis en la ciudad de Santiago de Cali. La selección de esta muestra obedece a criterios técnicos, geográficos y económicos, que facilitan la estructuración de un plan de exportación basado en capacidades reales y medibles.

Procedimientos

La estructura metodológica del estudio se desarrolló en las siguientes fases:

Revisión documental y diagnóstica: Se recopilaron antecedentes relevantes sobre la producción de macadamia en Colombia, así como datos comerciales del mercado alemán, certificaciones fitosanitarias y regulaciones internacionales.

Estudio de mercado: Se identificaron tendencias de consumo, principales importadores de macadamia en Alemania y oportunidades de inserción para productos colombianos, evaluando criterios de calidad, sostenibilidad y valor agregado.

Análisis logístico: Se diseñó una propuesta de ruta exportadora desde Cali hasta Hamburgo, considerando transporte terrestre hasta el puerto de Buenaventura, carga marítima en contenedor seco y distribución posterior en Alemania.

Evaluación legal y normativa: Se revisaron las exigencias de Colombia y la Unión Europea en materia aduanera, sanitaria y comercial para productos agrícolas, incluyendo certificaciones como Global GAP e ISO 22000.

Estudio económico y financiero:

Se calcularon los costos estimados del proceso exportador, comparando escenarios de rentabilidad, y se definieron estrategias para mitigar riesgos logísticos y comerciales.

Redacción del plan de exportación: Finalmente, se estructuró un documento integral que consolida las estrategias, conclusiones y recomendaciones para implementar la exportación de manera exitosa.

Línea de investigación.

Este proyecto se enmarca en la línea de investigación del programa de Tecnología en Gestión de Comercio Exterior del Instituto Técnico Nacional de Comercio "Simón Rodríguez", titulada: "Proyectos para la creación de empresas mediante procesos de exportación e importación". Dicha línea busca fomentar el desarrollo de iniciativas empresariales viables y sostenibles, que permitan integrar a los sectores productivos del país en dinámicas de comercio internacional. A través de este trabajo, se pretende aportar conocimiento práctico que fortalezca la capacidad exportadora de productos agrícolas colombianos, alineándose con políticas de internacionalización, sostenibilidad y desarrollo rural.

Delimitación del objeto de estudio.

La investigación del presente proyecto será ejecutada dentro de los límites entre las ciudades de Santiago de Cali, Colombia, y Hamburgo, Alemania, ubicadas respectivamente en América del Sur y Europa Central.

Cali fue seleccionada como punto de origen debido a sus condiciones climáticas favorables para el cultivo de nuez de macadamia, su cercanía estratégica con el puerto de Buenaventura y la existencia de programas institucionales que promueven la agroexportación. Por su parte, Hamburgo representa un destino logístico clave en Europa, al ser uno de los puertos más importantes del continente y punto de entrada principal para productos agrícolas de alto valor en el mercado alemán. Esta delimitación geográfica permite analizar de forma integral la cadena de exportación, desde la producción hasta la llegada del producto al consumidor final en

Europa.

$$N \times Z^2 \times p \times q$$

$$n = \frac{(N - 1) \times e^2 + Z^2 \times p \times q}{e^2}$$

n: Es el tamaño de la muestra necesario.

Z: Es el valor Z correspondiente al nivel de confianza deseado (por ejemplo, 1.96 para un 95% de confianza).

p: Es la proporción estimada de la característica en la población. Si no hay información previa, se usa 0.5 (50%), que maximiza el tamaño de la muestra.

e: Es el margen de error tolerable, la precisión deseada (como 0.05 para un 5% de margen).

Estudio de Mercado

Análisis del Sector

El sector exportador colombiano

El sector exportador colombiano ha experimentado una diversificación notable, ampliando su oferta más allá de productos tradicionales como el café, el petróleo y las flores, e incluyendo bienes agroindustriales emergentes como la nuez de macadamia. En regiones del Valle del Cauca, las condiciones agroclimáticas permiten obtener una nuez de alta calidad.

Desde Cali, la cercanía al puerto de Buenaventura facilita el envío hacia mercados internacionales como Alemania, donde existe una demanda creciente por frutos secos saludables, especialmente en las industrias alimentaria y de repostería, así como para snacks saludables.

Alemania valora productos con certificaciones de sostenibilidad, trazabilidad y responsabilidad ambiental, lo que representa una oportunidad competitiva para Colombia.

El Mercado del Producto en el Exterior

El mercado exterior la nuez de macadamia tiene un gran crecimiento, y Europa representa un mercado muy importante ascendente que impulsa a las exportaciones e importaciones de las nueces de macadamia, debido al aumento de la demanda sobre los productos saludables y nutritivos esto es una gran oportunidad para la inversión y expansión, impulsando a un crecimiento y mejora de la calidad del producto.

Análisis DOFA

Matriz DOFA

Debilidades

Producción limitada de macadamia en Colombia frente a la demanda internacional.
Elevados costos logísticos desde Cali hasta Hamburgo.
Exigencias rigurosas de la Unión Europea en calidad, etiquetado e inocuidad.
Experiencia exportadora limitada de Colombia en macadamia frente a otros exportadores.

Oportunidades

Alemania presenta una alta demanda de frutos secos saludables y reconocidos por su valor nutricional.
Creciente preferencia en Europa por productos orgánicos y procesados con certificaciones sostenibles.
Incremento del consumo de macadamia en confitería, cosmética y e-commerce en Alemania.

Fortalezas

Condiciones climáticas en el Valle del Cauca propicias para cultivos de alta calidad.
Ubicación estratégica de Cali y proximidad al puerto de Buenaventura para exportación hacia Europa.
Reputación internacional de Colombia como proveedor agrícola sostenible.

Amenazas

Competencia consolidada de países como Australia, Sudáfrica y Kenia.
Exigencias rigurosas de la Unión Europea en calidad, etiquetado e inocuidad.
Volatilidad en tipo de cambio y fletes marítimos que afectan costos y competitividad.

Inteligencia de Mercados

La inteligencia de mercados es esencial para la exportación de nuez de macadamia hacia Alemania, ya que permite identificar el comportamiento del consumidor, precios internacionales, competidores y canales de distribución óptimos. Hamburgo, como uno de los principales puertos europeos, constituye una puerta estratégica para acceder al mercado alemán y resto de la Unión Europea. Esta herramienta facilita la adaptación del producto a las preferencias locales, el cumplimiento de normativas comunitarias y el diseño de estrategias de posicionamiento en segmentos como alimentos saludables, gourmet y sostenibles.

Posibles Mercados para Exportación del Producto

Estados Unidos Entorno ambiental

Estados Unidos promueve políticas ambientales que buscan reducir el impacto ecológico y fomentar la producción sostenible. El país tiene una fuerte regulación sobre importaciones de alimentos, especialmente en cuanto a residuos de pesticidas y etiquetado. Los consumidores valoran los productos orgánicos, naturales y saludables, por lo que la macadamia, al ser un fruto seco con alto valor nutricional, tiene buena acogida. Sin embargo, el mercado exige certificaciones fitosanitarias y ambientales estrictas.

Entorno social

Es una sociedad diversa y con alto poder adquisitivo. El consumo de frutos secos está asociado a un estilo de vida saludable, lo que impulsa la demanda de productos como la macadamia. Las tendencias hacia la alimentación natural y vegana fortalecen este segmento. Además, existe una alta conciencia social sobre el comercio justo, lo que favorece a exportadores que promueven prácticas sostenibles y responsables.

Entorno cultural

La cultura estadounidense está orientada al consumo rápido y práctico, pero con creciente interés en la alimentación saludable. La macadamia es reconocida y muy utilizada en repostería, confitería y snacks. Los consumidores valoran las marcas que comunican transparencia, origen y beneficios nutricionales. El marketing enfocado en salud, energía y bienestar tiene gran impacto en este mercado.

Entorno económico

Estados Unidos posee la economía más grande del mundo y un sistema financiero sólido. Su mercado es competitivo y estable, con alta capacidad de importación. La demanda de nueces y frutos secos es constante y creciente, especialmente en la industria alimentaria. Sin embargo, los costos logísticos y los aranceles pueden variar según los acuerdos comerciales vigentes.

Entorno político

El país tiene un sistema democrático consolidado y políticas comerciales claras. Aunque mantiene regulaciones estrictas para el ingreso de productos alimenticios, también ofrece estabilidad jurídica y transparencia en los procesos de importación. Colombia tiene un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, lo que facilita la exportación con aranceles reducidos o nulos, siempre que se cumplan las normas de origen.

Entorno geográfico

Estados Unidos está ubicado en América del Norte y cuenta con una amplia red portuaria y aérea. Los principales puertos de ingreso para productos agrícolas desde América Latina son Los Ángeles, Miami y Houston. Su infraestructura moderna permite una distribución eficiente hacia todo el territorio, lo que representa una ventaja para las exportaciones colombianas.

China

Entorno ambiental

China enfrenta retos ambientales relacionados con la contaminación y la gestión de recursos naturales. En los últimos años ha fortalecido sus políticas ecológicas, incentivando la importación de productos saludables y sostenibles. El mercado chino está abriendo espacio a productos naturales y de alta calidad, como la macadamia, siempre que cuenten con certificaciones internacionales y procesos de producción respetuosos con el medio ambiente.

Entorno social

La población china supera los 1.400 millones de habitantes, con una clase media en crecimiento que busca productos importados y nutritivos. El consumo de frutos secos es tradicional en su dieta, y la macadamia se considera un producto premium. Además, el aumento de la preocupación por la salud y el bienestar impulsa el consumo de alimentos naturales.

Entorno cultural

En la cultura china, los frutos secos tienen un simbolismo positivo, asociado con la prosperidad y la buena fortuna. Son consumidos durante festividades y como obsequios. Los consumidores valoran la presentación, el empaque y el prestigio del producto. Por tanto, una macadamia de origen colombiano bien empacada, con una historia de sostenibilidad y calidad, puede posicionarse favorablemente.

Entorno económico

China tiene una de las economías más dinámicas del mundo. Su crecimiento sostenido y su alto volumen de importaciones la convierten en un mercado atractivo. Existe una demanda constante de frutos secos para consumo directo y para la industria alimentaria. Sin embargo, los costos logísticos son altos debido a la distancia y los procesos de importación pueden ser complejos por los controles aduaneros.

Entorno político

El país tiene un sistema político centralizado que regula fuertemente el comercio exterior. Las importaciones de alimentos requieren registros ante las autoridades sanitarias y aduaneras. Aunque no existe un tratado de libre comercio entre China y Colombia, las relaciones comerciales se han fortalecido mediante acuerdos bilaterales y la apertura de canales logísticos más directos.

Entorno geográfico

China se encuentra en Asia oriental y tiene una extensa franja costera con grandes puertos como Shanghai, Shenzhen y Xiamen. Este último es un punto estratégico para las importaciones procedentes de América Latina. Su ubicación geográfica permite conexiones marítimas eficientes con el Pacífico colombiano, especialmente desde el puerto de Buenaventura.

Japón

Entorno ambiental

Japón es un país altamente comprometido con la sostenibilidad y la protección ambiental. Posee políticas estrictas sobre seguridad alimentaria, control de residuos y empaques ecológicos. Los consumidores valoran la trazabilidad del producto y prefieren alimentos libres de químicos. Este entorno favorece la exportación de macadamia cultivada bajo prácticas sostenibles y certificadas.

Entorno social

La sociedad japonesa es educada, organizada y con alto nivel de conciencia sobre la salud. Los hábitos de consumo se centran en la calidad, no en la cantidad. Los frutos secos son considerados alimentos saludables y energéticos, por lo que la macadamia tiene un nicho atractivo entre los consumidores que buscan bienestar y productos importados de alta calidad.

Entorno cultural

La cultura japonesa está influenciada por la estética, el respeto por la naturaleza y la perfección en los detalles. El empaque del producto es tan importante como su contenido, por lo que los exportadores deben cuidar el diseño, la presentación y la información del producto. El consumidor japonés valora la confianza y la reputación de la marca, lo que exige constancia y seriedad en la relación comercial.

Entorno económico

Japón es la tercera economía mundial y uno de los principales importadores de alimentos. La estabilidad de su moneda y su poder adquisitivo hacen de este país un mercado confiable. La demanda de frutos secos es constante, tanto para consumo directo como para la industria alimentaria y cosmética. Sin embargo, los costos logísticos y los requisitos técnicos son elevados.

Entorno político

El sistema político japonés es democrático y estable. Mantiene relaciones diplomáticas y comerciales con Colombia, aunque no existe un tratado de libre comercio directo. Sin embargo, ambos países participan en foros multilaterales que promueven la cooperación económica y la apertura comercial. Las políticas de importación son claras, pero exigentes en términos de calidad e inocuidad.

Entorno geográfico

Japón es un archipiélago localizado en el océano Pacífico, compuesto por cuatro islas principales. Su geografía montañosa limita la producción agrícola, lo que aumenta la dependencia de importaciones. Los principales puertos son Yokohama, Osaka y Tokio, que sirven como centros logísticos para la entrada de mercancías extranjeras. Su cercanía relativa al Pacífico colombiano facilita el transporte marítimo.

Alemania

Entorno ambiental

Alemania es líder mundial en sostenibilidad y gestión ambiental. Promueve activamente el consumo responsable y los productos ecológicos. El mercado alemán exige certificaciones ambientales y sociales, y

tiene una alta demanda de alimentos saludables como la macadamia. Los empaques deben ser reciclables y cumplir con las normativas europeas.

Entorno social

La población alemana tiene un alto nivel educativo y una fuerte conciencia ambiental y social. Prefieren productos con trazabilidad, comercio justo y etiquetado transparente. El consumo de frutos secos se asocia con la nutrición equilibrada y la calidad de vida, por lo que la macadamia es bien recibida como producto gourmet y saludable.

Entorno cultural

La cultura alemana valora la calidad, la puntualidad y la confianza. Los consumidores son leales a las marcas que cumplen estándares elevados. Existe una cultura alimentaria que combina lo tradicional con lo moderno, y los productos naturales tienen gran aceptación. La macadamia se usa en repostería, snacks y chocolates finos, lo que la hace atractiva para distintos segmentos del mercado.

Entorno económico

Alemania cuenta con una economía sólida, diversificada y con alto poder adquisitivo. Su infraestructura logística, especialmente el puerto de Hamburgo, facilita el comercio internacional. El país importa gran parte de sus alimentos, por lo que ofrece oportunidades para la exportación de productos agrícolas colombianos. La estabilidad económica favorece la demanda constante.

Entorno político

El sistema político alemán es democrático y estable. Como miembro de la Unión Europea, aplica políticas comerciales comunes con altos estándares sanitarios y de calidad. Las relaciones entre Colombia y la Unión Europea están fortalecidas por el Acuerdo Comercial vigente, que otorga ventajas arancelarias a productos agrícolas.

Entorno geográfico

Alemania está situada en el centro de Europa y limita con nueve países, lo que la convierte en un punto estratégico para la distribución de productos en el continente. Su clima templado y su infraestructura moderna permiten una excelente logística. El puerto de Hamburgo, uno de los más grandes de Europa, es el principal punto de entrada de mercancías provenientes de América Latina.

El País Seleccionado (Alemania)

Entorno Económico

La moneda que maneja Alemania es el euro, sostiene una economía fuerte en la unión europea, siendo una de las mayores potencias industriales y comerciales, su elevado nivel de ingresos y consumo la hace la primera potencia de Europa y la tercera potencia económica a nivel mundial, son fabricantes de automóviles, industria eléctrica, maquinaria y química, a pesar que enfrenta desafíos económicos, conserva su resiliencia gracias a la innovación, las exportaciones y reformas fiscales.

Entorno Tecnológico

Alemania es un país líder en innovación tecnológico, evolución de automatización, digitalización y logística que optimiza la cadena de suministro y comercio internacional. Son una potencia más importante de Europa. Alemania hace inversiones considerablemente en investigación y desarrollo tecnológico, también cuenta con un mercado mayor de TIC en el mundo siendo así el mayor mercado de software en Europa.

Entorno Político

Alemania es un estado federal cuenta con un sistema político estable y democrático que fomenta políticas de libre comercio, acuerdos internacionales y regulaciones claras para importación de productos alimenticios, garantizando seguridad y confianza para los importadores. Alemania a sido un factor clave

para el apoyo europeo a Ucrania en medio de la guerra con Rusia.

Entorno Ambiental

El compromiso que Alemania tiene con el medio ambiente es fuerte, se puede decir que con las políticas para la disminución de emisiones y promoviendo la energía renovable. Esto ayuda a la elección de productos ecológicos y sostenibles, lo que impulsa la demanda de nueces de macadamia producidas bajo estándares responsables.

Entorno Cultural

Alemania es un estado que el idioma oficial es alemán, los alemanes valoran mucho la puntualidad son muy organizados y respetan las reglas, en cuestión del trabajo la ética laboral es primordial, tienen una diversidad religiosa predomina el cristianismo. En la cultura alemana es muy importante la salud, la alimentación natural y el bienestar, a lo que es un punto a favor para las importaciones que realiza Alemania de nueces de macadamia por sus altos beneficios nutricionales y un aporte a una vida saludable.

El País de Origen (Colombia)

Entorno Económico

Colombia ha fortalecido su economía mediante la diversificación exportadora, destacando los productos agrícolas no tradicionales. A pesar de desafíos como la volatilidad del tipo de cambio y altos costos logísticos, el país se beneficia de tratados de libre comercio, incluido el firmado con la Unión Europea, que facilita el ingreso de productos como la macadamia con aranceles preferenciales.

Entorno Tecnológico

La producción de macadamia en el Valle del Cauca ha incorporado tecnologías modernas en cultivo, riego y postcosecha para mantener calidad. No obstante, persiste la necesidad de fortalecer la infraestructura tecnológica, especialmente en maquinaria de descascarado y clasificación que cumpla con estándares europeos.

Entorno Político

Las relaciones comerciales entre Colombia y Alemania están respaldadas por acuerdos multilaterales con la Unión Europea, lo cual favorece la exportación de productos agrícolas no tradicionales. Entidades como ProColombia y el Ministerio de Comercio apoyan la internacionalización, aunque persisten barreras en los trámites aduaneros internos.

Entorno Ambiental

La producción de macadamia puede alinearse con prácticas sostenibles de bajo impacto ambiental, lo que añade valor en mercados como Alemania, donde la conciencia ecológica del consumidor es alta. La región de producción en el Valle del Cauca proporciona condiciones naturales que reducen el uso de agroquímicos.

Entorno Cultural

La fuerte tradición agrícola de Colombia favorece la adopción de cultivos alternativos como la

macadamia. La orientación creciente hacia estándares internacionales facilita la respuesta a exigencias culturales de consumo en Alemania, donde se valoran la calidad, puntualidad y responsabilidad social en los negocios.

El Producto

Portafolio de Productos



Generalidades y/o Características del Producto a Exportar

La nuez de macadamia es un fruto seco cultivado en Colombia, es un fruto muy conocido por su alto valor comercial gracias a su sabor único y propiedades nutricionales.

características sensoriales y fisicoquímicas

Apariencia: las nueces de macadamia son redondas u ovaladas, están cubiertas con una cáscara verde o marrón que protege la semilla interna la cual es blanca y cremosa.

humedad: entre 22.9 y 40.6g / 100 azúcares: entre 27.0 y 57.5 de glucosa

polifenoles: mayor contenido de variedades UCLA y Huatusco vitaminas: B1,B6, E

minerales: magnesio, hierro, calcio, potasio peso promedio: 5 o 6 gramos

beneficios para la salud:

contribuye a la salud cardiovascular y al control del peso.

Alto contenido en grasas saludables (monoinsaturadas) que ayudan a reducir el colesterol.

El Mercado Proveedor

Naturea es una empresa familiar con más de 20 años de experiencia dedicada al cultivo y producción de nueces de macadamia, ubicada en Cali, Valle del Cauca, Colombia. Su historia se basa en la tradición agrícola y el compromiso con la calidad, posicionándose como uno de los principales proveedores de macadamia en la región. La empresa se especializa en el cultivo sostenible y la producción continua durante todo el año, aprovechando las condiciones climáticas favorables del territorio para garantizar nueces frescas y premium. Naturea opera principalmente en el Valle del Cauca, enfocándose en el mercado nacional e internacional, y mantiene un fuerte vínculo con su territorio para promover productos naturales, libres de organismos genéticamente modificados, y con altos estándares de calidad. Su sede en Cali les permite gestionar eficientemente la distribución y expansión de sus productos en Colombia

zona y territorio:
La empresa obtiene sus nueces principalmente de la Isla Grande, lo que sugiere que su producción está

vinculada a zonas con condiciones ideales para el cultivo de macadamia.

Aunque no se especifica una ubicación exacta en Colombia, su operación abarca la producción y distribución en territorio nacional, con enfoque en productos gourmet.

territorio de la empresa:

Naturea se posiciona en el mercado de frutos secos premium, con especial énfasis en la macadamia tostada y natural, dirigida a consumidores que buscan calidad superior y productos libres de organismos genéticamente modificados (GMO Free).

Asociación de productores de macadamia del valle del cauca (ASOMACADAMIA)

Es una asociación de pequeños y medianos productores, en la cual se enfocan en el cultivo, procesamiento y distribución de la nuez de macadamia, contando con 200 agricultores, donde se estima 1.000 toneladas anuales, donde promueve la innovación agrícola, resiliencia climática, es reconocida porque cuenta con tierras fértiles y con su diversidad de cultivo.

Zona y territorio:

Colombia se volvió unos de los productores emergentes en la producción de macadamia a nivel mundial, La empresa opera en el valle del cauca ya que el valle es el centro neurálgico gracias a su clima y sus suelos idóneos, con miembros provenientes de zonas como municipios de Cali, palmira y zonas aledañas.

Finca la Macadamia

Finca la macadamia hace parte de agro industria vallecaucana S.A, fue establecida en la década de los 2000 cuando la macadamia era un alternativo en la cultivación de café y plátano en Colombia, actualmente es una plantación agrícola que se especializa en el cultivo y procesamiento de la nuez de macadamia, donde implementa practicas ecológicas y tecnología para maximizar la eficiencia.

Zona y territorio:

Está ubicada en Buga y palmira valle del cauca, contando con terrenos elevados con altitudes para la macadamia son cosechadas manualmente para asegurara su calidad, cuenta con tecnología como drones para el monitoreo y el análisis del suelo.

El Mercado Potencial Objetivo

El mercado de nueces de macadamia en Alemania presenta un potencial significativo, impulsado por la creciente demanda de snacks saludables y productos naturales. Los consumidores objetivo son principalmente los supermercados y restaurantes en la cual consumen adultos jóvenes y de mediana edad, con conciencia sobre la salud, interesados en alimentos nutritivos, veganos y libres de alérgenos.

Supermercados: están compuestos por principales consumidores que valoran los snacks, clientes interesados en los productos orgánicos sostenibles, consumidores premium.

Restaurantes: se enfoca en chefs, comensales de alta gastronomía, clientes consientes de la salud, que valoran y aprecian los ingredientes exclusivos y premium para platos innovadores ya que los alemanes muestran un gran interés por los frutos secos.

Adultos jóvenes (25- 40años) estos consumidores son influenciados por tendencias y dietas en la cual representa una gran parte del consumo, ya que los alemanes valoran los productos orgánicos y que contengan antioxidantes

Los consumidores de mediana edad (40- 55años) son aquellos que priorizan el bienestar y la nutrición, por lo tanto, en estas edades utilizan la nuez de macadamia con un fruto para recetas o bocadillos cotidianos.

Extractos socioeconómicos

Clase media alta y alta (ABC1) son estratos que representan los principales consumidores, por lo que cuentan con ingresos superiores de 3.000 euros son casi el 50% de los consumidores alemanes, por lo que priorizan la nuez de macadamia como un producto premium y orgánico.

Clase media C2 este estrato están los consumidores que tienen un ingreso menor de 3.000 euros, por lo tanto, su consumo es poco, la nuez de macadamia la consumen para dietas por lo que es muy costosa en el mercado

Canales de compra:

supermercados premium y tiendas especializadas en productos saludables, Plataformas de comercio electrónico, que facilitan el acceso a productos importados y de nicho. Tiendas de productos orgánicos y mercados de alimentos naturales.

La Población Objetivo

Nuestro público objetivo está compuesto por empresas y consumidores en mercados internacionales que valora los productos naturales y saludables, que exportan a América del norte y Europa, Cadenas y tiendas especializadas en productos orgánicos, saludables y gourmet que buscan ofrecer nueces de macadamia de alta calidad a sus clientes, Clientes que demandan productos exclusivos y de alta calidad, dispuestos a pagar un precio superior por nueces de macadamia certificadas y con trazabilidad garantizada.

Supermercados de descuento, conveniencia y especializados en productos orgánicos	33,800
Restaurantes	1,600
Restaurantes gama media alta y alta	8.000
Total	9,600

Total, de supermercados + total de restaurantes = población objetivo $33,800 + 9,600 = 43,400$

Recopilación de datos $N = 43,400$

$Z = 1.96$ (95%)

$p = 0.5$

$q = 0.5\%$

$e = 0.05(5\%)$

$43,400 \times 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5$

$n = \frac{(43,400 - 1) \times 0.05 + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}{\dots}$

$Z^2 = 1.96^2 = 3.8416$

$P \text{ y } q = 0.5 \times 0.5 = 0.25$ $E = 0.05^2 = 0.0025$

Numerador $N \times Z^2 \times p \times q$ $43,400 \times 3.8416 \times 0.25$

$43,400 \times 0.25 = 10,850$

$10,850 \times 3.8416 = 41,681.36$

Denominador $(N - 1) \times e^2 + Z^2 \times p \times q$ $43,399 \times 0.0025 = 108.4975$

$\times 0.25 = 9,604$

$108.4975 + 9,604 = 118,579$

Resultado final $= 41,681.36 + 118,579 = 160,260 = 160$

Tendencias y Comportamiento del Consumo en el País de Destino

En Alemania la nuez de macadamia a tenido un gran crecimiento, gracias a la preferencia por alimentos saludables, naturales, sostenibles; ya que la nuez de macadamia son productos orgánicos, snack premium, derivados como aceites y mantequillas; los alemanes valoran mucho la nuez de macadamia ya que tiene un alto contenido nutricional y su versatilidad en la cocina, especialmente en productos gourmet y veganos.

Requisitos del consumidor del País de destino

Al realizar la exportación de nueces de macadamia desde Santiago de Cali, Colombia, hacia Hamburgo, Alemania, los requisitos del consumidor son:

presentación y empaques

En Alemania es importante que al momento de comprar los envases sean atractivos, funcional, que garantice la conservación del producto durante el transporte y almacenamiento.

calidad y frescura para el comprador alemán valoran que las nueces de macadamia sean frescas, sin daños ni contaminantes, con un buen sabor y textura.

certificaciones y seguridad alimentaria

Es fundamental las certificaciones europeas como la HACCP, ISO 22000, certificaciones orgánicas, que puedan garantizar buenas prácticas de producción y seguridad.

información clara y transparente

Para los alemanes es fundamental contar con etiquetado con detalles sobre el origen de las nueces de macadamia, fecha de cosecha, fecha de caducidad, información nutricional, condiciones de almacenamiento.

El Mercado Competidor

El mercado internacional de la nuez de macadamia se encuentra altamente concentrado en un reducido grupo de países productores que dominan la oferta global. En este contexto, resulta fundamental analizar los principales competidores, la procedencia del producto en el país de destino y los precios internacionales que determinan la dinámica comercial del sector.

Países exportadores del producto

La producción mundial de nuez de macadamia está liderada principalmente por **Sudáfrica, Australia y Kenia**, quienes en conjunto representan más del 70 % de las exportaciones globales (FAO, 2023). **Sudáfrica** se posiciona como el principal exportador, con un crecimiento sostenido en sus áreas cultivadas y con una fuerte orientación hacia mercados europeos.

Australia, pionero en el desarrollo industrial de la macadamia, conserva una alta participación, especialmente en productos de valor agregado como la nuez procesada y empacada al vacío.

Kenia ha experimentado un aumento considerable en la última década gracias a políticas de fomento agrícola y a la demanda de productos africanos en Europa (ITC, 2024).

En América Latina, **Guatemala, Brasil y Colombia** son productores emergentes, aunque su participación en el mercado internacional aún es incipiente frente a los grandes exportadores. No obstante, la creciente calidad de la macadamia colombiana y la posibilidad de ofrecer un producto diferenciado bajo criterios de sostenibilidad y comercio justo representan una oportunidad competitiva para el país.

Procedencia del producto en el país de destino

Alemania se consolida como uno de los principales importadores de nuez de macadamia en Europa, debido a la alta demanda del sector de alimentos saludables, confitería y snacks premium (European Commission, 2024). La mayor parte de las importaciones proviene de **Sudáfrica y Kenia**, países que han logrado establecer cadenas de suministro sólidas hacia Hamburgo, uno de los puertos logísticos más importantes de la Unión Europea.

En este sentido, la entrada de Colombia al mercado alemán supone competir en un escenario dominado por proveedores consolidados, pero también abre la posibilidad de diversificación del origen del producto. El consumidor alemán valora aspectos como la **calidad, trazabilidad, certificaciones orgánicas y responsabilidad social**, factores que pueden convertirse en ventajas diferenciales para la macadamia colombiana.

Los precios internacionales del producto

Los precios internacionales de la nuez de macadamia varían de acuerdo con la presentación (con cáscara, sin cáscara, procesada), la calidad y el origen del producto. Según datos de **Tridge (2024)**, los precios de exportación se ubican entre **USD 2 y USD 10 por kilogramo con cáscara** y entre **USD 12 y USD 18 por kilogramo sin cáscara**.

En Alemania, el precio minorista en supermercados oscila entre **19 y 27 euros por kilogramo**, reflejando un margen importante para la cadena de distribución (Statista, 2024). Estos valores posicionan a la macadamia como un producto de alto valor dentro de la categoría de frutos secos, lo cual facilita la segmentación hacia consumidores de ingresos medios y altos.

El Canal de Distribución

El diseño del canal de distribución para la exportación de macadamia desde Cali hacia Hamburgo requiere contemplar tanto los aspectos logísticos internacionales como la estructura de comercialización en el país de destino.

Indirecto: es aquel que el productor o exportador no vende directamente al consumidor final, sino que utiliza intermediarios (como distribuidores, mayoristas, minorista o agente logísticos), para así poder facilitar la comercialización, logística y entrega del producto.

En primera instancia, la cadena de distribución se compone de los siguientes eslabones:

Productor–Exportador (Colombia): Encargado de la recolección, selección, procesamiento y empaque bajo normas de calidad internacional.

Operador logístico: Gestiona el transporte terrestre hacia el Puerto de Buenaventura y la documentación aduanera de exportación bajo Incoterm FOB.

Transporte marítimo internacional: Principal ruta marítima desde Buenaventura hacia el Puerto de Hamburgo.

Importador–Distribuidor (Alemania): Recibe la mercancía, realiza los trámites aduaneros y distribuye el producto hacia mayoristas o minoristas especializados.

Canales de venta final:

Retail: supermercados premium (ej. Edeka, Rewe).

Foodservice: restaurantes y cafeterías que integran macadamia en preparaciones gourmet.

Industria alimentaria: fabricantes de chocolates, repostería y productos saludables.

E-commerce: plataformas digitales como Amazon.de y tiendas especializadas en productos orgánicos.

La elección de trabajar con **importadores y distribuidores especializados** resulta estratégica, ya que estos actores poseen la experiencia y los contactos necesarios para introducir un producto nuevo en el mercado alemán, minimizar riesgos logísticos y garantizar una penetración efectiva en los segmentos de consumidores más adecuados.

Estrategias de Mercadeo y Ventas

Para exportar nueces de macadamia de Colombia a Hamburgo, Alemania, es fundamental realizar una investigación de mercado para segmentar consumidores interesados en productos premium, orgánicos y sostenibles, posicionando la marca destacando su origen colombiano y certificaciones internacionales como EU Organic y Fair Trade. Se deben establecer alianzas con distribuidores locales, supermercados premium y tiendas orgánicas, además de participar en ferias internacionales para ampliar la red comercial. La estrategia de marketing digital debe incluir una página web multilingüe, presencia en redes sociales y colaboraciones con influencers alemanes para educar sobre los beneficios del producto. Promociones y degustaciones en puntos

de venta ayudarán a generar confianza y prueba del producto, mientras que una logística eficiente garantizará la frescura durante el transporte. Finalmente, es clave ofrecer precios competitivos que reflejen la calidad y valor agregado, junto con un servicio al cliente personalizado para asegurar la satisfacción y

fidelización en el mercado alemán.

El Estudio Técnico

Localización del Proyecto

Macro Localización

La macro localización es el estudio que permite determinar la zona geográfica más adecuada para la instalación del proyecto. Su objetivo es identificar la región que brinde las mejores condiciones para su desarrollo y operación.

País origen - Colombia

Colombia se ubica en el noroeste de América del Sur, actuando como un puente entre el continente americano y el mundo, con costas en el océano Atlántico (Mar Caribe) y el Pacífico. Sus coordenadas aproximadas van de 4° N a 14° N de latitud y 67° O a 79° O de longitud, con Bogotá, la capital, en 4°35'N y 74°04'O. Limita al norte con Panamá, al este con Venezuela y Brasil, al sur con Ecuador y Perú, y al oeste con el océano Pacífico, además de contar con islas como San Andrés y Providencia. El territorio abarca unos 1.141.748 km², caracterizado por la cordillera de los Andes con picos como el Nevado del Ruiz (5.321 m), selvas amazónicas, llanuras caribeñas y desiertos costeros, con un clima variado que va del tropical en las costas y valles al frío en las alturas. Geopolíticamente, es un país latinoamericano con importancia estratégica en rutas comerciales globales, como el cercano Canal de Panamá, y una población de aproximadamente 52 millones de habitantes. Su economía se basa en recursos naturales como petróleo, café y esmeraldas, además de turismo, y opera en la zona horaria UTC-5 con ajustes locales.



País de destino - Alemania

Alemania se encuentra en el centro de Europa Occidental, sin costas directas al océano, pero con

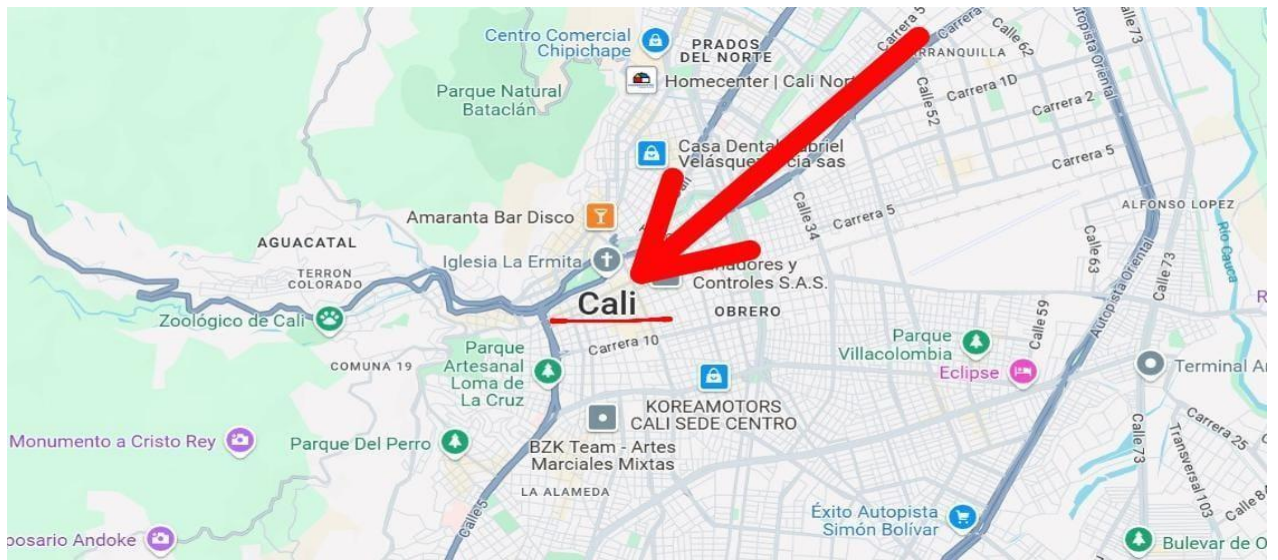
acceso a través de yeguas y ríos, sirviendo como un eje económico y político continental. Sus coordenadas aproximadas van de 47° N a 55° N de latitud y 5° E a 15° E de longitud, con Berlín, la capital, en 52°31'N y 13°23'E. Limita al norte con Dinamarca y el Mar del Norte/Báltico, al este con Polonia y República Checa, al sur con Austria y Suiza, y al oeste con Francia, Luxemburgo, Bélgica y Países Bajos. El territorio cubre unos 357.022 km², incluyendo llanuras del norte como la germana, cordilleras alpinas en el sur con picos como el Zugspitze (2.962 m), ríos principales como el Rin, Danubio y Elba, y lagos, con un clima templado que varía de continental en el este a oceánico en el oeste. Como miembro central de la Unión Europea y la zona euro, juega un papel clave en la OTAN y el comercio intraeuropeo, con una población de alrededor de 83 millones de habitantes. Su economía avanzada se enfoca en manufactura (automóviles y maquinaria) y servicios, operando en la zona horaria UTC+1 (CET), con cambio estacional a UTC+2 (CEST).



Micro Localización

Cali

Cali, la tercera ciudad más grande de Colombia, se ubica en el suroeste del país, en el valle del río Cauca, dentro del departamento del Valle del Cauca. Sus coordenadas exactas son aproximadamente 3°27'N de latitud y 76°32'O de longitud, a una altitud promedio de 1.000 metros sobre el nivel del mar, lo que le confiere un clima cálido y húmedo tropical, con temperaturas medias de 24-28°C y lluvias abundantes, especialmente en la temporada de lluvias (abril a noviembre). La ciudad ocupa un área urbana de unos 560 km² y una población metropolitana de alrededor de 2,5 millones de habitantes, siendo un centro industrial y cultural conocido como la "Capital Mundial de la Salsa" por su vibrante escena musical y festivales como el Festival Mundial de Salsa. Geográficamente, está rodeada de montañas de la cordillera Occidental de los Andes, con el río Cauca fluyendo al este y el Pacífico cercano (a unos 120 km), facilitando conexiones viales y aéreas. Económicamente, la agricultura (caña de azúcar, café), manufactura (textiles, alimentos) y servicios, con el aeropuerto Internacional Alfonso Bonilla Aragón como puerta de entrada. Culturalmente, destaca por su diversidad étnica (afrocolombiana, indígena y mestiza), universidades como la Universidad del Valle, y atractivos como el Cristo Rey en las colinas circundantes. La zona horaria es UTC-5, y enfrenta desafíos como la inseguridad urbana y el crecimiento poblacional, pero impulsa el turismo y la innovación en danza y deportes.



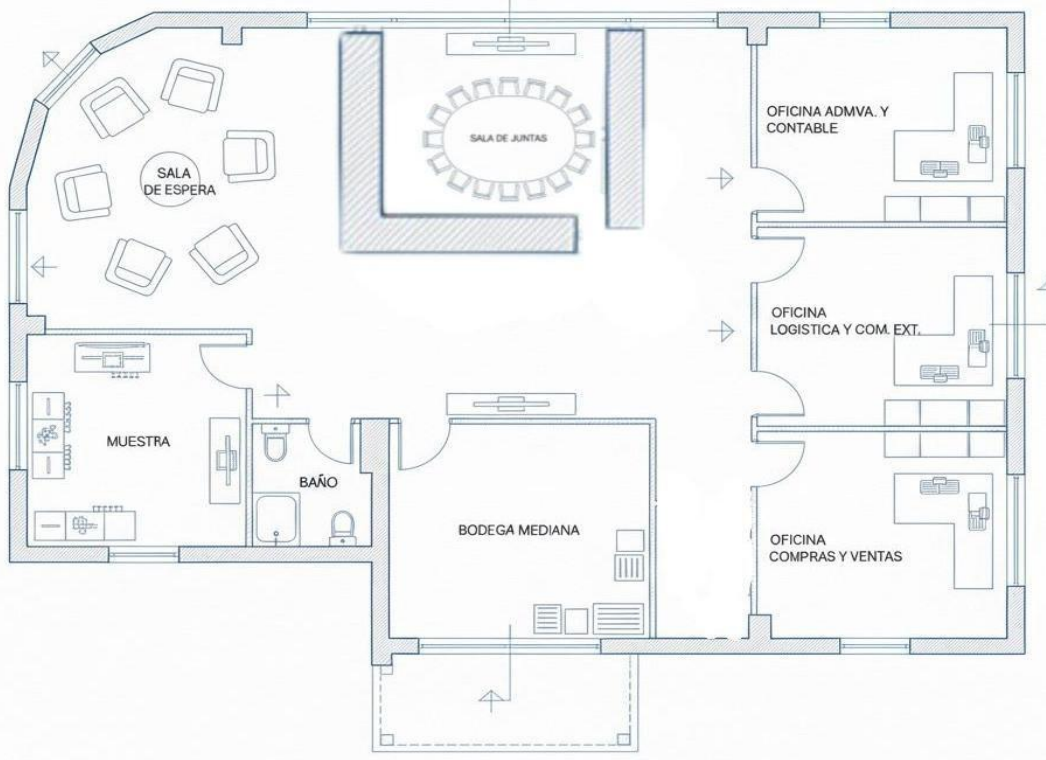
Hamburgo

Hamburgo, la segunda ciudad más poblada de Alemania, se sitúa en el norte del país, en la desembocadura del río Elba en el Mar del Norte, dentro del estado federado de Hamburgo. Sus coordenadas precisas son alrededor de 53°33'N de latitud y 9°59'E de longitud, a nivel del mar, con un clima oceánico templado caracterizado por inviernos suaves (0-5°C) y veranos frescos (15-20°C), lluvias frecuentes y nieblas costeras. La ciudad cubre un área de 755 km², incluyendo numerosos canales y lagos artificiales, con una población de aproximadamente 1,9 millones de habitantes en el área urbana y 5,3 millones en la metropolitana, siendo un puerto global y centro financiero. Geográficamente, está en la llanura alemana, con el río Elba dividiendo la ciudad en partes norte y sur, y acceso directo al Mar Báltico a través del Canal de Kiel, lo que la convierte en un nodo logístico clave. Económicamente, es un líder en comercio marítimo (puerto de Hamburgo, uno de los más grandes de Europa), aviación (aeropuerto de Hamburgo), y sectores como la banca, medios y tecnología, con empresas como Airbus y Deutsche Bank. Culturalmente, destaca por su arquitectura histórica (como la Ópera Estatal y el Ayuntamiento renacentista), museos (Hamburger Kunsthalle), y eventos como el Festival de Cine de Hamburgo, además de su herencia hanseática y diversidad multicultural. Opera en la zona horaria UTC+1 (CET), con cambio a UTC+2 en verano, y enfrenta temas ambientales como la subida del nivel del mar, pero promueve la sostenibilidad con parques urbanos y transporte público eficiente.



La Planta Física

El diseño de la planta busca optimizar el flujo del proceso productivo y cumplir con las normas de inocuidad y buenas prácticas de manufactura exigidas para la exportación de alimentos.



Aspectos Técnicos del Producto

Ficha Técnica del Producto

FICHA TÉCNICA

NUECES DE MACADAMIA



ORIGEN

Cultivada en Colombia, principalmente en regiones con clima tropical y subtropical, como Antioquia, Valle del Cauca, y Caldas.

producto:	nuez de macadamia
Nombre científico:	Macadamia integrifolia/ Macadamia tetraphylla
Presentación:	Fruto seco
peso promedio:	5 o 6 gramos
Categoría arancelaria	0802.62.00.00

CARACTERÍSTICAS SENSORIALES Y FÍSICOQUÍMICAS

Color: Cáscara marrón oscura; nuez interior blanca o crema

textura: la nuez tiene una cubierta leñosa dura

humedad: entre 22.9 y 40.6 g /100g

azúcares: entre 27.0 y 57.5 de glucosa

polifenoles: mayor contenido en variedades UCLA y Huatusco

vitamina: B1 (tiamina), B6, E

Minerales: Magnesio, hierro, calcio, potasio

DESCRIPCIÓN

La nuez de macadamia es un fruto seco de sabor suave, textura cremosa y alto valor nutricional. Se consume tanto en su forma natural como procesada (tostada, salada, en mantequilla o aceite).

USO PRINCIPAL

- Consumo directo como snack
- Ingrediente en repostería y confitería
- Producción de aceites y mantequillas para uso culinario y cosmético
- Incorporación en productos saludables y dietéticos

BENEFICIOS PARA LA SALUD

- Alto contenido en grasas saludables (monoinsaturadas) que ayudan a reducir el colesterol LDL
- Fuente de antioxidantes que protegen contra el daño celular
- Contribuye a la salud cardiovascular y al control del peso
- Aporta energía y nutrientes esenciales

CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO

- Temperatura: 10-20 °C
- Humedad relativa: < 65%
- Almacenamiento en envases herméticos para evitar absorción de humedad y olores
- Vida útil: 6-12 meses en condiciones óptimas

REQUISITOS

- Cumplimiento de normativas fitosanitarias internacionales
- Certificaciones orgánicas o de comercio justo
- Etiquetado claro con información nutricional y origen
- Control de calidad para evitar presencia de contaminantes y alérgenos

Capacidad de Producción y/o Comercialización por Unidad de Tiempo

La capacidad de producción de la empresa será de aproximadamente 200 kilogramos diarios de nuez

procesada y empaçada, lo que equivale a 1.000 kilogramos quincenales y 2.000 kilogramos mensuales. Esta capacidad permite garantizar el cumplimiento de pedidos de exportación medianos, asegurando una oferta constante y un control adecuado de la calidad del producto.

El proceso de producción se desarrollará en jornadas de ocho horas diarias, bajo estrictos estándares de control y con personal capacitado en el manejo y procesamiento de frutos secos.

Unidad de Empaque y etiquetado para la exportación

El empaque de la nuez de macadamia se realizará utilizando materiales de alta resistencia que preserven la frescura, sabor y textura del producto durante su transporte internacional. Se emplearán bolsas multilaminadas de polietileno y aluminio selladas al vacío con capacidad de 5 kilogramos cada una. Posteriormente, se agrupan en cajas de cartón corrugado y se organizan sobre estibas tratadas según la norma NIMF 15. Finalmente, se cubren con película plástica (film stretch) para garantizar la estabilidad de la carga.

Usa cajas de cartón reciclado o biodegradable para evitar plásticos



(50x30x20 cm) para 20-30 kg. Cada caja puede contener ~5,000-6,000 nueces



120x100 cm, con capacidad para apilar 20-30 cajas (hasta 500-600 kg por palet).

Este sistema de empaque permite conservar la calidad del producto y facilita su manipulación durante las fases de almacenamiento, transporte y exportación hasta su llegada al puerto de Hamburgo.

La Unidad Empresarial Exportadora

Tipo de Sociedad

La asociación por acciones simplificada (SAS) es una forma jurídica flexible y simplificada en Colombia (regulada po la ley 1258 de 2008 y modificaciones),ideal para emprendimientos como la exportación de nueces de macadamia desde Cali hacia Hamburgo, Alemania. Permitiendo accionistas operar con responsabilidad limitada al capital aportado , sin mínimo requerido, y sin necesidad de justa de socios o revisor fiscal obligatorio.

Ventajas clave: simplicidad en constitución (en 1 -3 dia), flexibilidad operativa, protección de activos personales y beneficios fiscales para exportaciones agrícolas.

Requisitos principales: al menos un accionista, estatus sociales, domicilio en Cali y registro en la DIAN para NIT

Procesos de constitución: elabora estatus, registrada en la cámara de comercio del valle del cauca (en Cali), obtén matricula mercantil y cumple con requisitos fiscales y agrícolas (ICA para certificaciones fitosanitarias)

Aspectos relevantes: adecuada para negocios agrícolas / exportadores, requiere cumplimiento ambiental y laboral. Costos iniciales aproximados de 1-2 millones COP.

Recomendable asesoría legal para adaptaciones al proyecto internacional.

Macadamia Export S.A.S. es una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), una figura jurídica flexible y moderna en Colombia que permite una estructura organizacional ágil y adaptada a las necesidades del negocio. Esta forma societaria facilita la incorporación de nuevos socios, la toma de decisiones y la responsabilidad limitada de los accionistas.

Razón Social

macadamia export S.A.S

Somos una empresa dedicada a la producción y exportación de nueces de macadamia de alta calidad, ubicada en Cali, Colombia. Con un compromiso firme hacia la excelencia y la sostenibilidad, nuestra empresa se especializa en ofrecer productos frescos y naturales que cumplen con los más altos estándares internacionales. Aprovechando las condiciones climáticas y geográficas privilegiadas de la región del valle, Macadamia Export S.A.S. busca posicionarse como un referente en el mercado global de frutos secos, promoviendo el desarrollo agrícola local y generando valor para nuestros clientes y comunidades.

Misión y Visión Empresarial

misión

Exportar nueces de macadamia de la más alta calidad, garantizando la satisfacción de nuestros clientes a través de prácticas agrícolas responsables, procesos eficientes y un equipo humano comprometido con la excelencia y el desarrollo sostenible.

visión

para el 20230 ser reconocidos como una empresa en exportación de nueces de macadamia, destacándose por la calidad superior de nuestros productos, la innovación en nuestros procesos, y el compromiso con la sostenibilidad ambiental y social.

Principios y Valores

Excelencia y Calidad: Nos comprometemos a exportar nueces de macadamia de alta calidad, frescos y naturales, cumpliendo con los estándares internacionales. Esto incluye procesos rigurosos de selección, procesamiento y certificación para garantizar productos premium.

Sostenibilidad Ambiental y Social: Valoramos el uso responsable de los recursos naturales, aprovechando las condiciones climáticas y geográficas del Valle del Cauca.

Promovemos prácticas agrícolas sostenibles, como el cultivo orgánico y la conservación del medio ambiente.

Orientación al Cliente y Ética: Priorizamos la satisfacción de nuestros clientes, que incluyen empresas, consumidores en América del Norte y Europa, y tiendas especializadas en productos orgánicos y gourmet. Nos guiamos por la transparencia, la trazabilidad garantizada y el respeto por los estándares éticos, ofreciendo productos saludables y exclusivos que justifican un precio superior.

Innovación y Crecimiento Local: Fomentamos la innovación en la exportación para posicionarnos como una empresa en frutos secos, mientras apoyamos el desarrollo económico de la región de Cali.

Políticas de Empresa

Política de Calidad y Certificación: Implementamos estándares internacionales como ISO 22000 para la seguridad alimentaria y certificaciones orgánicas para asegurar que nuestros productos sean de alta calidad, trazables y libres de contaminantes. Esto incluye controles estrictos en la cadena de suministro para mantener la frescura y naturalidad.

Política de Sostenibilidad Ambiental: Comprometidos con el uso eficiente de recursos, reducimos el impacto ambiental.

Política de Comercio Internacional y Cumplimiento: Nos adherimos a regulaciones de exportación para garantizar envíos seguros y eficientes. Incluye políticas de precios justos, contratos transparentes con clientes y un enfoque en mercados como América del Norte y Europa, donde se valoran productos gourmet y saludables.

Política de Recursos Humanos y Ética: Fomentamos un entorno inclusivo, con capacitación para

empleados en temas de sostenibilidad y seguridad. Prohibimos la discriminación, promovemos la igualdad de oportunidades y aseguramos el cumplimiento de leyes laborales colombianas.

Política de Responsabilidad Social: Invertimos en iniciativas al apoyo a productores locales, para generar valor compartido y fortalecer nuestra posición como referente en el mercado global.

Organigrama Empresarial



Las Necesidades de Personal

Para garantizar el adecuado desarrollo de las operaciones logísticas, administrativas y comerciales del proceso exportador de nueces de macadamia, la empresa requiere un equipo humano calificado, conformado por los siguientes cargos:

- Secretaria
- Asistente administrativo
- Agente de compras
- Vendedor
- Agente de comercio exterior
- Coordinador de almacén

Cada uno de estos cargos cumple una función esencial dentro del plan operativo y logístico, contribuyendo al cumplimiento eficiente de los procesos de exportación y al posicionamiento del producto en el mercado internacional.


Perfiles y Funciones del Personal

	PERFIL DEL CARGO	CODIGO	DL – 25
		VERSION	0
		FECHA DE APROBACION	2025- 10-02
		PAGINA	1 DE 6


MACADAMIA EXPORT S.A.S	MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES
I. IDENTIFICACION	
Nombre del cargo	Secretaria
Dependencia	Administrativa, Contable y Financiera
No. De cargos	Uno (1)
Cargo del jefe inmediato	Gerente general
II. OBJETIVO PRINCIPAL	
<p>Administrar, organizar y coordinar la información, documentación y comunicaciones de la oficina, garantizando su funcionamiento eficiente y facilitando la asistencia al superior jerárquico</p>	
DESCRIPCION DE FUNCIONES ESENCIALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Recibir y atender a visitantes, clientes y proveedores, proporcionando información y asistencia necesaria. • Recibir, clasificar y distribuir la correspondencia y documentos importantes. • Mantener actualizada la agenda del jefe o gerente, programando citas y reuniones. • Preparar y redactar documentos, informes y cartas, utilizando software de procesamiento de texto. • Mantener y organizar los archivos y documentos de la empresa, asegurando su confidencialidad y seguridad. • Atender llamadas telefónicas, tomar mensajes y transmitir información a los interesados. • Organizar y coordinar reuniones, incluyendo la reserva de salas y la preparación de materiales. • Procesar pagos, facturas y otros documentos financieros. • Proporcionar apoyo administrativo a otros departamentos, como recursos humanos, finanzas y marketing. • Realizar investigaciones y análisis para apoyar la toma de decisiones. 	
REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
<p style="text-align: center;">Estudios</p> <p>técnico en secretariado, Administración o áreas relacionadas</p>	<p style="text-align: center;">Experiencia</p> <p>1 año en funciones similares</p>
<p style="text-align: center;">Salario</p> <p>\$ 1.264.000</p>	<p style="text-align: center;">Edad</p> <p>22 a 40 años</p>

	PERFIL DEL CARGO	CODIGO	DL – 25
		VERSION	0
		FECHA DE APROBACION	2025- 10-02
		PAGINA	2 DE 6


MACADAMIA EXPORT S.A.S	MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABOALES
I. IDENTIFICACION	
Nombre del cargo	Asistente administrativo
Dependencia	Administrativa, Contable y Financiera
No. De cargos	Uno (1)
Cargo del jefe inmediato	Gerente general
II. OBJETIVO PRINCIPAL	
<p>Brindar soporte, operativo y administrativo al área o a los gerentes, asegurando la correcta ejecución de procesos internos y la eficiencia de las operaciones</p>	
DESCRIPCION DE FUNCIONES ESENCIALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Recibir, clasificar y distribuir la correspondencia y documentos importantes. • Mantener actualizada la agenda del jefe o gerente, programando citas y reuniones. • Preparar y redactar documentos, informes y cartas, utilizando software de procesamiento de texto. • Procesar pagos, facturas y otros documentos financieros. • Ayudar en la gestión de recursos humanos, incluyendo la selección de personal, nóminas y beneficios. • Mantener la oficina organizada y limpia, asegurando un ambiente de trabajo agradable y productivo. • Realizar investigaciones y análisis para apoyar la toma de decisiones. • Mantener la confidencialidad de la información y documentos de la empresa. • Ayudar en la planificación y organización de eventos, proyectos y actividades de la empresa. • Ayudar en la comunicación interna de la empresa, incluyendo la creación de boletines y anuncios. 	
REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
Estudios	Experiencia
técnico o tecnólogo en Administración de empresas, contabilidad o afines.	2 años en áreas administrativas
Salario	Edad
\$ 1.800.000	22 a 40 años

	PERFIL DEL CARGO	CODIGO	DL – 25
		VERSION	0
		FECHA DE APROBACION	2025- 10-02
		PAGINA	3 DE 6

MACADAMIA EXPORT S.A.S	MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABOALES
I. IDENTIFICACION	
Nombre del cargo	Agente de compras
Dependencia	compras y ventas
No. De cargos	Uno (1)
Cargo del jefe inmediato	Gerente general
II. OBJETIVO PRINCIPAL	
<p>Gestionar las adquisiciones de bienes y servicios necesarios para la operacion de la empresa, cumpliendo con los criterios de calidad, costo y tiempo</p>	
DESCRIPCION DE FUNCIONES ESENCIALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Investigar y seleccionar proveedores que ofrezcan los mejores precios, calidad y condiciones de entrega. • Negociar precios, condiciones de pago y entrega con proveedores para obtener los mejores acuerdos para la empresa. • Preparar y gestionar pedidos de materiales, suministros y servicios. • Monitorear y controlar los niveles de inventario para asegurar que se mantengan los niveles adecuados. • Evaluar a los proveedores en términos de calidad, precio, entrega y servicio. • Revisar y gestionar contratos con proveedores para asegurar que se cumplan las condiciones acordadas. • Analizar costos y buscar oportunidades para reducir gastos y mejorar la eficiencia. • Mantener comunicación efectiva con proveedores para resolver problemas y mejorar la relación. • Gestionar reclamaciones y devoluciones de productos defectuosos o no conformes. • Planificar y programar compras para asegurar que se cumplan las necesidades de la empresa. • Revisar y aprobar facturas para pago. 	
REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
Estudios Profesional o tecnólogo en administración de empresas, logística, comercio internacional o ingeniería industrial	Experiencia 2 años en áreas relacionadas con compras o aprovisionamientos
Salario \$ 1.623.000	Edad 25 a 40 años

	PERFIL DEL CARGO	CODIGO	DL – 25
		VERSION	0
		FECHA DE APROBACION	2025- 10-02
		PAGINA	4 DE 6

MACADAMIA EXPORT S.A.S	MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABOALES
I. IDENTIFICACION	
Nombre del cargo	vendedor
Dependencia	compras y ventas
No. De cargos	Uno (1)
Cargo del jefe inmediato	Gerente general
II. OBJETIVO PRINCIPAL	
<p>promover y vender los productos o servicios de la empresa, asegurando la satisfacion del cliente y el cumplimiento de las metas comerciales</p>	
DESCRIPCION DE FUNCIONES ESENCIALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Identificar y contactar a potenciales clientes para ofrecer productos o servicios. • Presentar los productos o servicios de la empresa de manera clara y convincente. • Analizar las necesidades del cliente para ofrecer soluciones personalizadas. • Ofrecer soluciones y recomendaciones para satisfacer las necesidades del cliente. • Negociar precios y condiciones de venta con el cliente. • Cerrar ventas y asegurar que el cliente esté satisfecho con la compra. • Gestionar objeciones y preocupaciones del cliente para superar barreras de venta. • Proporcionar información detallada sobre los productos o servicios, incluyendo características, beneficios y precios. • Crear y mantener relaciones con clientes para asegurar la lealtad y la repetición de negocios. • Identificar oportunidades de venta adicionales, como la venta cruzada o la venta de productos complementarios. • Gestionar pedidos y asegurar que se cumplan los plazos de entrega. 	
REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
Estudios	Experiencia
Bachiller técnico, en mercadeo, ventas o afines	1 en área funciones similares, preferiblemente en la industrial en la que pertenece la empresa
Salario	Edad
\$ 1.623.000	23 a 40 años

	PERFIL DEL CARGO	CODIGO	DL – 25
		VERSION	0
		FECHA DE APROBACION	2025- 10-02
		PAGINA	5 DE 6

MACADAMIA EXPORT S.A.S	MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES
I. IDENTIFICACION	
Nombre del cargo	Agente de comercio exterior
Dependencia	logística y comercio exterior
No. De cargos	Uno (1)
Cargo del jefe inmediato	Gerente general
II. OBJETIVO PRINCIPAL	
<p>Gestionar y supervisar las operaciones logísticas y comerciales internacionales, de acuerdo con las normativas aduaneras y comerciales vigentes</p>	
DESCRIPCION DE FUNCIONES ESENCIALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Investigar y analizar mercados extranjeros para identificar oportunidades de negocio. • Identificar y contactar a potenciales clientes en el extranjero. • Desarrollar estrategias de exportación para penetrar en mercados extranjeros. • Gestionar el proceso de exportación, incluyendo la preparación de documentos y la coordinación de envíos. • Negociar contratos con clientes y proveedores extranjeros. • Analizar riesgos y desarrollar estrategias para mitigarlos en el comercio internacional. • Gestionar pagos y cobros internacionales. • Cumplir con regulaciones y leyes de comercio internacional. • Desarrollar y mantener relaciones con clientes, proveedores y otros actores en el comercio internacional. • Investigar y evaluar a proveedores extranjeros. • Gestionar la logística de exportación, incluyendo la coordinación de transporte y almacenamiento. 	
REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
Estudios	Experiencia
Tecnólogo o profesional en comercio, exterior, negocios, internacionales o afines	1 año en áreas de comercio, internacional o logística
Salario	Edad
\$ 1.500.000	22 a 40 años

	PERFIL DEL CARGO	CODIGO	DL – 25
		VERSION	0
		FECHA DE APROBACION	2025- 10-02
		PAGINA	6 DE 6

MACADAMIA EXPORT S.A.S	MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES
I. IDENTIFICACION	
Nombre del cargo	Coordinador de almacén
Dependencia	logística y comercio exterior
No. De cargos	Uno (1)
Cargo del jefe inmediato	Gerente general
II. OBJETIVO PRINCIPAL	
<p>Supervisar las operaciones del almacén, garantizando la eficiencia en la gestión de inventarios, la correcta recepción de mercancía y las políticas de almacenamiento.</p>	
DESCRIPCION DE FUNCIONES ESENCIALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Gestionar y controlar los inventarios de productos y materiales en el almacén. • Coordinar la recepción y almacenamiento de mercancías en el almacén. • Coordinar el despacho de mercancías a clientes o a otros almacenes. • Realizar controles periódicos de stock para asegurar la exactitud de los inventarios. • Planificar y organizar el almacenamiento de mercancías en el almacén. • Gestionar el espacio disponible en el almacén para maximizar la eficiencia. • Coordinar con proveedores para asegurar la entrega de mercancías en el almacén. • Coordinar con transportistas para asegurar la entrega de mercancías a clientes. • Gestionar las devoluciones de mercancías y coordinar la reposición o el reembolso. • Analizar datos de inventario y almacenamiento para identificar oportunidades de mejora. • Implementar procedimientos y políticas para asegurar la eficiencia y la seguridad en el almacén. 	
REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
Estudios	Experiencia
Tecnólogo técnico en logística, administración o áreas afines	1 - 2 años en áreas logísticas y manejo de inventario
Salario	Edad
\$ 1.700.000	25 a 40 años

El Plan Exportador

Régimen de Exportación

El proyecto se acoge al **régimen de exportación definitiva**, ya que la nuez de macadamia será enviada desde Colombia hacia Alemania con el propósito de ser comercializada de manera permanente en el mercado europeo.

Este régimen implica que las mercancías nacionales o nacionalizadas salen del territorio aduanero colombiano sin propósito de retorno, cumpliendo con todas las regulaciones aduaneras y sanitarias establecidas por el país exportador.

La exportación se realizará bajo el **Incoterm FOB (Free On Board)**, lo que implica que el exportador asume los costos y responsabilidades hasta que la carga es embarcada en el puerto de salida (Buenaventura), mientras que el comprador alemán se hace cargo del flete marítimo, seguro y gastos posteriores a la carga.



Trámites del Proceso Exportador

El proceso de exportación de la nuez de macadamia desde Cali hacia Hamburgo comprende las siguientes etapas y trámites:

Registro como exportador:

Inscripción de la empresa ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).

Clasificación arancelaria:

Identificación del código arancelario (subpartida 0802.62.00.00 - Nuez de macadamia, sin cáscara) para determinar requisitos y beneficios comerciales.

Requisitos fitosanitarios:

Tramitación del **Certificado Fitosanitario de Exportación** ante el **Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)**, que garantiza la calidad e inocuidad del producto.

Documentación comercial:

Elaboración de los documentos básicos: Factura comercial

Lista de empaque

Certificado de origen (si aplica bajo acuerdo comercial)

Booking de transporte y documento de embarque (Bill of Lading)

Declaración de exportación (DEX):

Presentación electrónica de la declaración en la **DIAN**, acompañada de los documentos soporte.

Transporte y embarque:

Coordinación logística desde la planta en Cali hasta el **Puerto de Buenaventura**, asegurando el cumplimiento del Incoterm FOB.

Despacho aduanero:

Revisión documental, inspección (si aplica) y autorización de embarque por parte de la DIAN.

Seguimiento post-embarque:


Control de entrega en destino y confirmación de recepción en el puerto de Hamburgo, Alemania

Posición Arancelaria

Capítulo – Partida arancelaria – Sub partida arancelaria – Posición arancelaria

Sección	II	Productos del reino vegetal
Capítulo	08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
Partida	0802	Los demás frutos de cáscara frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados.
	0802.60	- Nueces de macadamia:
	0802.62	- - Sin cáscara

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	0802.62.00.00			01-ene-2012	...	
Descripción	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías Los demás frutos de cáscara frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados. - Nueces de macadamia: - - Sin cáscara			01-ene-2012	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2012	...	

Documentos soporte para exportaciones – 0802620000							Centrar ventana
Documento - Entidad	Trámite	Requisito	Electrónico	Desde	Hasta	Países	
Cert inspec sanitaria exportac alimentos y materias primas - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos	EMBARQUE/DESEMB	OPCIONAL	NO	02-ene-2012	...		
Certificado fitosanitario - Instituto Colombiano Agropecuario	EMBARQUE/DESEMB	OPCIONAL	NO	02-ene-2012	...		

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen			
IVA			
Otras tarifas generales			
Gravámenes por acuerdos internacionales			
Medidas de protección comercial			
Régimen de comercio			
Bienes de capital			
Índice Alfabético Arancelario			
Notas de nomenclatura			
Correlativas por apertura			
Correlativas por cierre			
Requisitos Específicos de Origen (REO)			
Documentos soporte			
Características especiales			
Restricciones			
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Modalidades permitidas			
Descripciones de mercancías			
Documentos soporte por zona de RAE			
Cupos de Mercancia			

Anterior | 1 | 1 | Siguiete

Descripciones de mercancías para exportaciones – 0802620000										Centrar ventana
Orden	Código	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Decimales	Obligatorio	Desde	Hasta	Leg	Detalle
1	138	Nombre	NUMÉRICO	8		SI	01-ene-2012	...		
2	139	Variedad o especie	TEXTO	60		NO	01-ene-2012	...		
3	143	Elaboración	NUMÉRICO	8		NO	01-ene-2012	...		
4	142	Presentación	NUMÉRICO	8		NO	01-ene-2012	...		
5	140	Destino	NUMÉRICO	8		NO	01-ene-2012	...		
6	141	Forma de conservación	NUMÉRICO	8		NO	01-ene-2012	...		
7	144	Otras características	TEXTO	4000		NO	01-ene-2012	...		

Descargar descripción

Permisos Previos y/o Vistos Buenos

Para la exportación de nuez de macadamia desde Colombia hacia Alemania, se deben cumplir varios requisitos y obtener los vistos buenos correspondientes de las autoridades competentes. En primer lugar, el exportador debe estar inscrito en el Registro Único Tributario (RUT) y en el Registro Único de Exportadores (RUE), administrados por la DIAN y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Además, el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) es la entidad encargada de emitir el **Certificado Fitosanitario de Exportación**, el cual garantiza que la nuez cumple con las condiciones sanitarias y fitosanitarias exigidas por el país de destino. Este documento es fundamental, ya que certifica que el producto está libre de plagas, hongos u otras impurezas que puedan representar un riesgo fitosanitario. En el ámbito internacional, Alemania y la Unión Europea exigen el cumplimiento de normas de inocuidad alimentaria y trazabilidad, tales como las regulaciones de la **Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA)**. Asimismo, es necesario que el producto cumpla con los estándares del **Reglamento (CE) N.º 852/2004** sobre higiene de los productos alimenticios y con los límites permitidos de residuos químicos y pesticidas.

Términos de Negociación

El término de negociación seleccionado para este proyecto es **FOB (Free On Board) – Puerto de Buenaventura**, bajo los Incoterms 2020. Este término establece que el exportador colombiano asume los costos y riesgos hasta que la mercancía es cargada a bordo del buque en el puerto de salida.

Una vez la carga ha sido embarcada, el comprador en Hamburgo asume la responsabilidad del transporte marítimo, seguros y demás gastos hasta el destino final. Este Incoterm resulta conveniente porque permite al exportador tener control sobre los procesos de empaque, despacho y entrega en el puerto, mientras el comprador puede seleccionar el medio de transporte internacional que mejor se ajuste a sus necesidades y presupuesto.

El precio FOB incluye todos los costos de producción, empaque, transporte interno hasta el puerto y trámites de exportación, pero excluye el flete marítimo y el seguro internacional, los cuales serán asumidos por el importador.

Agente de Carga y/o Tipo de Transporte

La exportación se llevará a cabo mediante una cadena logística combinada de transporte terrestre y marítimo. En primer lugar, el traslado de la carga desde la planta en Cali hasta el puerto de Buenaventura se efectuará en camiones tipo contenedor, acondicionados para el transporte de productos secos y empacados.

En el puerto, la mercancía será cargada en un contenedor **refrigerado (reefer) de 20 pies** para controlar temperatura (ideal: 0-5°C) y humedad baja, evitando deterioro. El viaje desde Cali (puerto de Buenaventura) a Hamburgo toma 20-30 días por mar, con posibles escalas en Rotterdam.

El **agente de carga internacional** será el encargado de coordinar todo el proceso logístico, incluyendo la reserva del contenedor, la documentación de exportación, los seguros, la gestión aduanera y el seguimiento del embarque. Además, garantizará que los documentos de transporte —como el **Conocimiento de Embarque (Bill of Lading)**— sean emitidos correctamente y entregados a las partes involucradas.

Medio de Pago

El medio de pago para esta operación es la **carta de crédito (Letter of Credit - L/C)**, debido a que ofrece seguridad tanto para el exportador como para el importador. Este instrumento financiero, emitido por un banco en Alemania a favor del exportador colombiano, garantiza el pago siempre que se cumplan las condiciones estipuladas en los documentos de embarque.

El exportador recibe el pago una vez que presenta ante el banco los documentos exigidos, tales como la factura comercial, lista de empaque, certificado fitosanitario, conocimiento de embarque y demás soportes que demuestren el cumplimiento de las condiciones pactadas. De esta manera, se asegura la transparencia y el cumplimiento de la transacción internacional.

Contrato de Exportación

CONTRATO DE EXPORTACIÓN

Este contrato de EXPORTACIÓN se celebra por una parte la empresa **MACADAMIA EXPORT S.A.S** representada en este acto por Luna Katherine Rodriguez Pizo por la otra la empresa **MATIAS BLOCK IMPORT EXPORT** Representada por Matias meyer weber a quienes en lo sucesivo se les denominará "El vendedor" y "El comprador" respectivamente de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES DECLARA "EL VENDEDOR"

Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República de Colombia según consta en la escritura octubre 15 de 1984.

Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades la comercialización, importación y exportaciones de Inversiones MACADAMIA EXPORT S.A.S

Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

Que la señorita Sandra Pérez, Gerente financiero, es su legítimo representante y en consecuencia se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

Que tiene su domicilio en 532 Cra.5 mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

DECLARA EL COMPRADOR:

Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de Esta Alemania y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que refiere la declaración de "El vendedor"

Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

Que el Señor Matías meyer weber, Gerente es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

Que tiene su domicilio en Rotenbrückenweg 24, 22113 Hamburgo, Alemania mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar

AMBAS PARTES DECLARAN:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y así al tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS. PRIMERA.

OBJETO DEL CONTRATO.

Por medio de este instrumento "El vendedor" se obliga a vender y "El comprador " a adquirir 20,000 kg NUECES DE MACADAMIA, en perfectas condiciones

SEGUNDA.

PRECIO.

El precio de los productos objeto de este contrato que "El comprador" se compromete a pagar será la cantidad de 172,300 FOB. Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de las partes.

TERCERA.

FORMA DE PAGO.

"El comprador" se obliga a pagar a "el vendedor" el precio pactado en la cláusula anterior, mediante Carta de crédito, de los siguientes documentos: Factura detallada, Formato de Entrega, Copia de envió. De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, "El comprador", se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se realicen los trámites necesarios para su cancelación en las condiciones

señaladas. Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito o sistema de pago convenido serán por cuenta del comprador".

CUARTA.

ENVASE Y EMBALAJE DE LAS MERCANCÍAS.

"El vendedor" se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda, cumpliendo con las especificaciones siguientes: nueces de macadamia, empacadas de a 187 en cajas.

QUINTA.

FECHA DE ENTREGA.

"El vendedor se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los 20 días, contados a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido y convenido el sistema de pago previsto en la cláusula tercera.

SEXTA.

PATENTES Y MARCAS.

"El vendedor" declara y "El comprador" reconoce que los productos objeto de este contrato se encuentran debidamente registrados al amparo de la patente nueces de macadamia Así mismo "El comprador " se compromete a notificar al "Vendedor", tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido de dicha patente o marca, a fin de que "el vendedor" pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SÉPTIMA.

VIGENCIA DEL CONTRATO.

Ambas partes convienen que una vez "El vendedor" haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y "El comprador " haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, se da por terminado.

OCTAVA.

RESCISIÓN POR INCUMPLIMIENTO.

Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate, la parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

NOVENA.

INSOLVENCIA.

Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DÉCIMA.

SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES.

La rescisión o terminación de este contrato no afecta de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deben diferirse a fecha posterior, en consecuencia, las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DÉCIMA-PRIMERA.

CESIÓN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES.

Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de este contrato, salvo acuerdo establecido por escrito previamente.

DÉCIMA-SEGUNDA.

LÍMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL.

Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en el presente contrato, los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DÉCIMA -TERCERA

LEGISLACIÓN APLICABLE.

En todo lo convenido y en lo que se encuentre expresamente previsto, éste contrato se regirá por las leyes vigentes en la República de Colombia, particularmente lo dispuesto en la "Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías" y, en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidas por éstas.

DÉCIMA-CUARTA.

ARBITRAJE.

Para la interpretación, ejecución y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje para el comercio exterior existente en el país exportador.

Se firma este contrato en la ciudad de Cali a los 15 días del mes de octubre de, 2025 VENDEDOR

COMPRADOR

MACADAMIA EXPOT S.A.S MATIAS BLOCK IMPORT EXPORT

Luna Rodriguez Matías meyer weber c/c 1110284349

c/c 1114350468

FIRMADO DIGITALMENTE FIRMADO DIGITALMENTE

El Estudio Económico y Financiero

El Estudio Económico y Financiero es una parte fundamental del plan de negocio que analiza la viabilidad financiera del proyecto, evaluando inversiones, costos, ingresos y rentabilidad para determinar su sostenibilidad a largo plazo.

Las Inversiones Preliminares

Las inversiones preliminares detallan las inversiones iniciales necesarias para poner en marcha el proyecto, incluyendo gastos preoperativos, activos fijos y capital de trabajo, con el fin de estimar el capital total requerido antes de iniciar operaciones.

Los Gastos Pre Operativos

Los Gastos Pre Operativos abarcan los costos incurridos antes de que el negocio comience a operar, como estudios de mercado, licencias, trámites legales y otros preparativos esenciales para el lanzamiento del proyecto.

PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS	
CONCEPTO O DETALLE DEL GASTO	VALOR PRESUPUESTADO
Estudio de Factibilidad	1.000.000
Gastos Notariales	500.000
Gastos de Registro en Cámara de Comercio.	1.250.000
Honorarios Asesorías Profesionales	3.000.000
Gastos de Instalación y Montaje (adecuación)	200.000
Publicidad de Impacto	250.000
Otros Gastos Legales: Uso del Suelo, Sayco y acinpro, Bomberos, Permisos, Licencias, etc.	1.800.000
Gastos de selección del personal	0
Capacitaciones y Cursos de Inducción a Personal	500.000
Gastos de Papelería	200.000
Gastos de transportes y diigencias	450.000
Diversos e Imprevistos	800.000
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	9.950.000

AMORTIZACION DEL GASTO PRE OPERATIVO - DIFERIDO	
Total del Gasto Diferido	9.950.000
Período de Amortizacion en Años (Periodo de Evaluación)	5
Total Amortizacion por cada Año del Periodo de Evaluación	1.990.000
Total Amortizacion por mes o Amortización Mensual	165.833

Las Inversiones Fijas

Las Inversiones Fijas, hace referencia a los activos tangibles e intangibles de largo plazo, como maquinaria, equipos, terrenos e instalaciones, que son necesarios para la producción y que no se consumen en el corto plazo.

PRESUPUESTO DE INVERSIONES FIJAS			
I. EQUIPO DE OFICINA, DE COMPUTO Y MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCION DEL ACTIVO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computador de Mesa	4	1.750.000	7.000.000
Computador Portatil	4	1.900.000	7.600.000
Escritorios	8	350.000	2.800.000
Sillas para Computador	0	0	0
Sillas para Escritorio	8	100.000	800.000
Mesas para Computador	0	0	0
Impresora	2	1.000.000	2.000.000
Fotocopiadora	0	0	0
Aire Acondicionado	1	1.500.000	1.500.000
Mesa de Juntas	1	650.000	650.000
Sillas para mesa de juntas	8	150.000	1.200.000
Telefonos	3	1.300.000	3.900.000
Estanterías	1	0	0
Archivador	3	300.000	900.000
Vitrinas	0	0	0
Otros activos fijos depreciables			0
			0
			0
			0
TOTAL EQUIPO DE OFICINA, COMPUTO Y OTROS			28.350.000

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	
Total Equipo de Oficina, Computo y Muebles y Enseres	28.350.000
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea Recta)	5
Valor del Gasto por Depreciación Anual	5.670.000
Valor del Gasto por Depreciación Mensual	472.500
Total Maquinaria y Equipo de Producción	0
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea Recta)	10
Valor del Gasto por Depreciación Anual	0
Valor del Gasto por Depreciación Mensual	0

El Capital de Trabajo

El Capital de Trabajo representa los fondos necesarios para financiar las operaciones diarias, incluyendo inventarios, cuentas por cobrar y efectivo disponible, asegurando la liquidez operativa del negocio.

PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO			
TIPO DE GASTO	VALOR MENSUAL	MESES A FINANCIAR	VALOR TOTAL
Honorarios Profesionales	1.300.000	3	3.900.000
Servicios publicos	800.000	3	2.400.000
Arrendamientos	1.300.000	3	3.900.000
Servicios de vigilancia	0	0	0
Copias, fotocopias	200.000	3	600.000
Servicio de cafeteria y casino	150.000	3	450.000
Servicios temporales	450.000	3	1.350.000
Servicio generales: Aseo y varios	150.000	3	450.000
Servicio de telefonía e internet	250.000	3	750.000
Gastos Legales	300.000	3	900.000
Mantenimiento y Reparaciones	250.000	3	750.000
Papelería y utiles de oficina	200.000	3	600.000
Transportes y Fletes	2.800.000	3	8.400.000
Outsourcing contable	1.500.000	3	4.500.000
Diversos y otros gastos generales	700.000	3	2.100.000
Nómina	13.715.396	3	41.146.188
Compra de Inventarios	25.000.000	3	75.000.000
TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO			147.196.188

La Composición del Capital

La Composición del Capital describe la estructura financiera del proyecto, detallando la proporción entre capital propio, préstamos y otros financiamientos, para evaluar el riesgo y la estabilidad económica.

TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES - CAPITAL SEMILLA	
Total de los Gastos Pre Operativos	9.950.000
Total de las Inversiones Fijas	28.350.000
Total del Capital de Trabajo	147.196.188
TOTAL DE LAS INVERSIONES PRELIMINARES	185.496.188

COMPOSICION DEL CAPITAL - SOCIEDAD ANONIMA SIMPLIFICADA			
Concepto	No Acciones	Vr. Nominal	Vr. Total
Capital Autorizado	370.992	1.000	370.992.377
Capital Suscrito	278.244	1.000	278.244.282
Capital Suscrito Por Cobrar	92.748	1.000	92.748.094
Capital Suscrito y Pagado	185.496	1.000	185.496.188

El Balance General de Constitución

El Balance General de Constitución presenta un estado financiero inicial que refleja la situación patrimonial del negocio al momento de su constitución, incluyendo activos, pasivos y patrimonio neto.

BALANCE GENERAL DE CONSTITUCION O DE APERTURA		
Fecha:		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE		
Caja		147.196.188
INVENTARIOS		
Inventario de Producto		
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE		147.196.188
ACTIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Equipo de Oficina y Otros Activos	28.350.000	
Maquinaria y Equipo	0	28.350.000
DIFERIDOS		
CARGOS DIFERIDOS		
Gastos Preoperativos		9.950.000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		38.300.000
TOTAL DEL ACTIVO		185.496.188
PASIVO Y PATRIMONIO		
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		
Aporte de los Inversionistas		185.496.188
TOTAL DEL PATRIMONIO		185.496.188
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		185.496.188

La Producción y Los Costos Operacionales

Esta sección analiza la capacidad productiva del proyecto y los costos asociados a las operaciones, proyectando volúmenes de producción y gastos para medir la eficiencia económica.

La Producción Exportable

La Producción Exportable es la que estima los volúmenes de bienes o servicios destinados a mercados internacionales, considerando factores como demanda global, capacidad instalada y estrategias de exportación.

PROYECCION VOLUMEN DE PRODUCCION COMERCIALIZABLE CON EL EXTERIOR							
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
	20.000	3	60.000	62.400	65.520	69.451	74.313
TASA DE CRECIMIENTO O DE VARIACION ANUAL DE LA PRODUCCION EXPORTABLE				4,00%	5,00%	6,00%	7,00%

Los Costos de Producción

Los Costos de Producción incluyen todos los gastos relacionados con la fabricación de productos, desglosados en directos, de personal y generales, para calcular el costo unitario y la rentabilidad.

Costos Directos

Los Costos Directos son aquellos directamente atribuibles a la producción, como materias primas, energía y mano de obra directa

PROYECCION DE LOS COSTOS DE MERCANCIA VENDIDA PARA EXPORTACION (PRODUCCION COMERCIALIZABLE EN EL EXTERIOR)								
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05	
	0	20000	3	3.780.000.000	4.128.293.520	4.552.031.888	5.067.066.333	5.693.584.836
COSTO UNITARIO (Costos de Produccion)			63.000	66.159	69.475	72.959	76.616	
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION			5,01%	5,01%	5,01%	5,01%	5,01%	

Costos de Personal

Los Costos de Personal comprenden salarios, beneficios y otros gastos relacionados con el personal involucrado en la producción, proyectados según la estructura laboral y escalas salariales.

NOMINA DE PERSONAL AREA DE LOGISTICA Y COMERCIO EXTERIOR							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
tecnologo en comercio exterior	1.300.000	200.000	1.500.000	327.450	331.500	2.158.950	25.907.400
coordinador de almacen	1.500.000	200.000	1.700.000	371.110	382.500	2.453.610	29.443.320
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
TOTAL	2.800.000	400.000	3.200.000	698.560	714.000	4.612.560	55.350.720

INDICADOR DE PROYECCION DE LOS GASTOS DE NOMINA			
SE TOMARA COMO REFERENCIA EL PROMEDIO DE LA VARIACION DEL SALARIO MINIMO LEGAL MENSUAL VIGENTE EN COLOMBIA EN LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS.			
Año 2025			9,53%
Año 2024			12,07%
Año 2023			16,00%
Año 2022			10,07%
Año 2021			3,50%
Año 2020			6,00%
Año 2019			6,00%
Año 2018			5,90%
Año 2017			7,00%
Año 2016			7,00%
Año 2015			4,60%
Año 2014			4,50%
Año 2013			4,02%
Año 2012			5,81%
Año 2011			4,00%
Año 2010			3,64%
TOTAL SUMATORIA			109,64%
TOTAL PROMEDIO			6,85%

NOMINA DE PERSONAL AREA DE LOGISTICA Y COMERCIO EXTERIOR							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
tecnologo en comercio exterior	1.300.000	200.000	1.500.000	327.450	331.500	2.158.950	25.907.400
coordinador de almacen	1.500.000	200.000	1.700.000	371.110	382.500	2.453.610	29.443.320
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
TOTAL	2.800.000	400.000	3.200.000	698.560	714.000	4.612.560	55.350.720

Gastos Generales de Producción

Los Gastos Generales de Producción incluyen costos indirectos como mantenimiento, seguros y depreciación de equipos, que no se asignan directamente a un producto específico.

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DEL DEPARTAMENTO DE COMPRAS Y VENTAS PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	% DE PRORRATA DEPARTAMENTO DE COMPRAS Y VENTAS NACIONALES	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	1.300.000	33,00%	5.148.000	5.406.099	5.677.137	5.961.765	6.260.662
Servicios publicos	800.000	33,00%	3.168.000	3.326.830	3.493.623	3.668.778	3.852.715
Arrendamientos	1.300.000	33,00%	5.148.000	5.406.099	5.677.137	5.961.765	6.260.662
Servicios de vigilancia	0	0,00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	200.000	30,00%	720.000	756.098	794.005	833.813	875.617
Servicio de cafeteria y casino	150.000	30,00%	540.000	567.073	595.504	625.360	656.713
Servicios temporales	450.000	33,00%	1.782.000	1.871.342	1.965.163	2.063.688	2.167.152
Servicio generales: Aseo y varios	150.000	33,00%	594.000	623.781	655.054	687.896	722.384
Servicio de telefonía e internet	250.000	40,00%	1.200.000	1.260.163	1.323.342	1.389.689	1.459.362
Gastos Legales	300.000	33,00%	1.188.000	1.247.561	1.310.109	1.375.792	1.444.768
Mantenimiento y Reparaciones	250.000	33,00%	990.000	1.039.634	1.091.757	1.146.493	1.203.973
Papelería y útiles de oficina	200.000	33,00%	792.000	831.707	873.406	917.195	963.179
Transportes y Fletes	2.800.000	35,00%	11.760.000	12.349.596	12.968.752	13.618.949	14.301.745
Outsourcing contable	1.500.000	20,00%	3.600.000	3.780.489	3.970.026	4.169.066	4.378.085
Depreciación de Activos	472.500	33,00%	1.871.100	1.871.100	1.871.100	1.871.100	1.871.100
Amortización Diferidos	165.833	33,00%	656.700	656.700	656.700	656.700	656.700
Diversos y otros gastos generales	700.000	33,00%	2.772.000	2.910.976	3.056.920	3.210.181	3.371.126
TOTAL DEL GASTO	10.988.333		41.929.800	43.905.247	45.979.735	48.158.229	50.445.943

Los Gastos Generales

Los Gastos Generales abarcan los costos administrativos, de comercialización y otros comunes, distribuidos entre las áreas del negocio para una gestión eficiente de recursos.

La Distribución de los Gastos Comunes

La Distribución de los Gastos Comunes explica cómo se asignan los costos compartidos, como alquileres o servicios públicos, entre producción, administración y ventas, utilizando criterios equitativos.

INDICADOR DE PROYECCION DEL GASTO. PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS	
AÑO	VALOR % I.P.C
2011	3,73%
2012	2,44%
2013	1,94%
2014	3,66%
2015	6,77%
2016	5,75%
2017	4,09%
2018	3,18%
2019	3,80%
2020	1,61%
2021	5,62%
2022	13,12%
2023	9,28%
2024	5,20%
SUMATORIA	70,19%
PROMEDIO	5,01%

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS GASTOS GENERALES COMUNES A LAS AREAS EMPRESARIALES					
DETALLE O TIPO DE GASTO DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA	DEPARTAMENTO DE COMPRAS Y VENTAS	AREA DE LOGISTICA Y COMERCIO EXTERIOR	TOTAL PORCENTAJE
Honorarios Profesionales	1.300.000	35,00%	33,00%	32,00%	100,00%
Servicios publicos	800.000	35,00%	33,00%	32,00%	100,00%
Arrendamientos	1.300.000	35,00%	33,00%	32,00%	100,00%
Servicios de vigilancia					0,00%
Copias, fotocopias	200.000	50,00%	30,00%	20,00%	100,00%
Servicio de cafeteria y casino	150.000	40,00%	30,00%	30,00%	100,00%
Servicios temporales	450.000	35,00%	33,00%	32,00%	100,00%
Servicio generales: Aseo y varios	150.000	35,00%	33,00%	32,00%	100,00%
Servicio de telefonía e internet	250.000	40,00%	40,00%	20,00%	100,00%
Gastos Legales	300.000	35,00%	33,00%	32,00%	100,00%
Mantenimiento y Reparaciones	250.000	40,00%	33,00%	27,00%	100,00%
Papelería y útiles de oficina	200.000	35,00%	33,00%	32,00%	100,00%
Transportes y Fletes	2.800.000	25,00%	35,00%	40,00%	100,00%
Outsourcing contable	1.500.000	50,00%	20,00%	30,00%	100,00%
Depreciación de Activos	472.500	20,00%	33,00%	47,00%	100,00%
Amortización Diferidos	165.833	45,00%	33,00%	22,00%	100,00%
Diversos y otros gastos generales	700.000	35,00%	33,00%	32,00%	100,00%
TOTAL PRESUPUESTO MES	10.988.333				

Los Gastos de Administración

Los Gastos de Administración cubren los costos de gestión y dirección del negocio, incluyendo personal y gastos generales, proyectados para asegurar una estructura organizativa eficiente.

Gastos Generales de Administración y su Proyección

Los Gastos de Personal y su Proyección detallan los salarios y beneficios del equipo administrativo, con estimaciones futuras basadas en crecimiento y ajustes salariales.

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DEL AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	% DE PRORRATA AREA DE ADMINISTRACION, CONTABLE Y FINANCIERA	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	1.300.000	35,00%	5.460.000	5.733.741	6.021.206	6.323.084	6.640.096
Servicios publicos	800.000	35,00%	3.360.000	3.528.456	3.705.358	3.891.128	4.086.213
Arrendamientos	1.300.000	35,00%	5.460.000	5.733.741	6.021.206	6.323.084	6.640.096
Servicios de vigilancia	0	0,00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	200.000	50,00%	1.200.000	1.260.163	1.323.342	1.389.689	1.459.362
Servicio de cafeteria y casino	150.000	40,00%	720.000	756.098	794.005	833.813	875.617
Servicios temporales	450.000	35,00%	1.890.000	1.984.757	2.084.264	2.188.760	2.298.495
Servicio generales: Aseo y varios	150.000	35,00%	630.000	661.586	694.755	729.587	766.165
Servicio de telefonía e internet	250.000	40,00%	1.200.000	1.260.163	1.323.342	1.389.689	1.459.362
Gastos Legales	300.000	35,00%	1.260.000	1.323.171	1.389.509	1.459.173	1.532.330
Mantenimiento y Reparaciones	250.000	40,00%	1.200.000	1.260.163	1.323.342	1.389.689	1.459.362
Papelería y útiles de oficina	200.000	35,00%	840.000	882.114	926.339	972.782	1.021.553
Transportes y Fletes	2.800.000	25,00%	8.400.000	8.821.140	9.263.394	9.727.821	10.215.532
Outsourcing contable	1.500.000	50,00%	9.000.000	9.451.221	9.925.065	10.422.665	10.945.213
Depreciación de Activos	472.500	20,00%	1.134.000	1.134.000	1.134.000	1.134.000	1.134.000
Amortización Diferidos	165.833	45,00%	895.500	895.500	895.500	895.500	895.500
Diversos y otros gastos generales	700.000	35,00%	2.940.000	3.087.399	3.242.188	3.404.737	3.575.436
PRESUPUESTO MENSUAL	10.988.333		45.589.500	47.773.412	50.066.815	52.475.201	55.004.332

Los Gastos de Comercialización y Ventas

Los Gastos de Comercialización y Ventas engloban los costos para promocionar y vender productos, incluyendo personal, publicidad y procesos exportadores, para maximizar el alcance del mercado.

Gastos de Personal y su Proyección

Los Gastos de Personal y su Proyección en comercialización detallan los salarios

PROYECCION DE LOS GASTOS DE PERSONAL PAA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO					
DETALLE Y/O CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Nomina Area Administrativa, contable y financiera	52.946.294	56.574.439	60.451.203	64.593.621	69.019.899
Nómina Area de Compras y Ventas Nacionales	56.287.739	60.144.856	64.266.282	68.670.129	73.375.750
Nómina Area de Logistica y Comercio Exterior	55.350.720	59.143.628	63.196.445	67.526.982	72.154.268
TOTAL DE LA NOMINA PERSONAL	164.584.753	175.862.923	187.913.930	200.790.732	214.549.917

Gastos Generales de Comercialización y Ventas

Los Gastos Generales de Comercialización y Ventas incluyen publicidad, viajes, muestras y otros costos indirectos relacionados con la promoción y distribución de productos

NOMINA DE PERSONAL AREA DE COMPRAS Y VENTAS							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
agente de compras	1.423.000	200.000	1.623.000	354.301	362.865	2.340.166	28.081.991
vendedor	1.430.000	200.000	1.630.000	355.829	364.650	2.350.479	28.205.748
			0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
TOTAL	2.853.000	400.000	3.253.000	710.130	727.515	4.690.645	56.287.739

Los Gastos del Proceso Exportador

Los Gastos del Proceso Exportador cubren costos específicos como aranceles, transporte internacional, seguros y trámites aduaneros, esenciales para operaciones en mercados extranjeros.

PROYECCION DE LOS COSTOS O GASTOS DE EXPORTACION (PRODUCCION COMERCIALIZABLE EN EL EXTERIOR)								
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05	
	0	20000	3	25137000	26180552,13	27267426,89	28399422,81	29578413,07
Gastos del Proceso Exportador (Costos de la Exportación)			399	396	392	389	386	
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION			-0,82%	-0,82%	-0,82%	-0,82%	-0,82%	



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

SIMULADOR DE COSTOS DE D.F.I. POR MODALIDAD DE TRANSPORTE

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	nueces de macadamia	Campos Modificables
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	0802 62 00 00	Campos con Formulas
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	0802 62 00	
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	kg	
	IV	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	138	
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	V	TIPO DE EMPAQUE	caja de carton	
		DIMENSIONES DEL EMPAQUE m	50 x30 x 20	
	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	Colombia	
	VII	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	Alemania	
	VIII	PESO TOTAL KG/TON	20,000 kg	
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	IX	UNIDAD DE CARGA	10 pallet	
	X	UNIDADES COMERCIALES	20.000	
	XI	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	33.6 m3	
	XII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	FOB	
	XIII	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	carta de credito	
	XIV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	USD	

Los Ingresos y su Proyección

Los Ingresos y su Proyección estiman los flujos de entrada de dinero del negocio, incluyendo ventas locales y exportaciones, con análisis de tendencias y escenarios futuros.

PROYECCION DE LOS INGRESOS (PRODUCCION COMERCIALIZABLE EN EL EXTERIOR)								
PRODUCTO	CANTIDAD POR EXPORTACION (UNIDADES)	NUMERO DE EXPORTACIONES POR AÑO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05	
	0	20000	3	25.315.983.000	26.112.476.496	27.193.010.385	28.587.954.434	30.337.988.775
PRECIO UNITARIO DE VENTA			105	104	103	102	102	102
INDICADOR DE VARIACION DEL PRECIO DE EXPORTACION			-0,82%	-0,82%	-0,82%	-0,82%	-0,82%	-0,82%

El Estado de Resultados y su Proyección

El Estado de Resultados y su Proyección presenta un resumen de ingresos, costos y utilidades, proyectado en varios periodos para evaluar la rentabilidad y desempeño financiero

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
Periodo de Evaluación del Proyecto					
CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS					
INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos por Ventas					
Nacionales					
En el Exterior	766.978.425	812.575.292	860.882.893	920.748.690	984.777.554
TOTAL INGRESOS	766.978.425	812.575.292	860.882.893	920.748.690	984.777.554
COSTO DE VENTAS					
Costo de la Mercancía vendida	143.578.361	158.528.817	175.036.026	195.102.682	217.469.838
Costos de la exportacion	2.940.084	3.092.274	3.252.342	3.453.273	3.666.618
TOTAL COSTOS	146.518.445	161.621.091	178.288.368	198.555.955	221.136.456
UTILIDAD BRUTA	620.459.980	650.954.202	682.594.526	722.192.735	763.641.097
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION					
Gastos de Personal de Administración	59.302.111	63.393.259	67.766.648	72.441.749	77.439.377
Gastos Generales de Administración	41.057.000	42.962.907	44.967.063	47.074.533	49.290.643
GASTOS GENERALES DE VENTAS					
Gastos de Personal de Ventas y Comercial	128.993.040	137.892.042	147.404.971	157.574.180	168.444.944
Gastos Generales de Ventas	36.632.000	38.430.270	40.321.241	42.309.692	44.400.647
GASTOS GENERALES AREA LOGISTICA					
Gastos de Personal Area de Logistica	128.993.040	137.892.042	147.404.971	157.574.180	168.444.944
Gastos Generales Area de Logistica	48.111.000	50.500.033	53.012.221	55.653.912	58.431.783
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES	443.088.191	471.070.553	500.877.114	532.628.245	566.452.339
UTILIDAD OPERACIONAL	177.371.789	179.883.649	181.717.411	189.564.490	197.188.758
Provisión Impuesto de Renta 35%	62.080.126	62.959.277	63.601.094	66.347.572	69.016.065
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	115.291.663	116.924.372	118.116.317	123.216.919	128.172.693
Reserva Legal	11.529.166	11.692.437	11.811.632	12.321.692	12.817.269
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS	103.762.497	105.231.934	106.304.686	110.895.227	115.355.424

El Flujo Neto de Efectivo

El Flujo Neto de Efectivo calcula las entradas y salidas de efectivo reales, proyectando la liquidez del negocio para identificar necesidades de financiamiento y capacidad de pago

FLUJO NETO DE EFECTIVO						
Periodo de Evaluación del Proyecto						
CONCEPTO		AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
INGRESOS						
INGRESOS OPERACIONALES						
Ingresos por Ventas						
Nacionales		0	0	0	0	0
En el Exterior		766.978.425	812.575.292	860.882.893	920.748.690	984.777.554
TOTAL INGRESOS		766.978.425	812.575.292	860.882.893	920.748.690	984.777.554
COSTO DE VENTAS						
Costo de la Mercancía vendida		143.578.361	158.528.817	175.036.026	195.102.682	217.469.838
Costos de la exportación		2.940.084	3.092.274	3.252.342	3.453.273	3.666.618
TOTAL COSTOS		146.518.445	161.621.091	178.288.368	198.555.955	221.136.456
UTILIDAD BRUTA		620.459.980	650.954.202	682.594.526	722.192.735	763.641.097
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION						
Gastos de Personal de Administración		59.302.111	63.393.259	67.766.648	72.441.749	77.439.377
Gastos Generales de Administración		41.057.000	42.962.907	44.967.063	47.074.533	49.290.643
GASTOS GENERALES DE VENTAS						
Gastos de Personal de Ventas y Comercial		128.993.040	137.892.042	147.404.971	157.574.180	168.444.944
Gastos Generales de Ventas		36.632.000	38.430.270	40.321.241	42.309.692	44.400.647
GASTOS GENERALES DE LOGISTICA						
Gastos de Personal Area de Logistica		128.993.040	137.892.042	147.404.971	157.574.180	168.444.944
Gastos Generales del Area de Logística		48.111.000	50.500.033	53.012.221	55.653.912	58.431.783
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES		443.088.191	471.070.553	500.877.114	532.628.245	566.452.339
UTILIDAD OPERACIONAL		177.371.789	179.883.649	181.717.411	189.564.490	197.188.758
Provisión Impuesto de Renta 35%		62.080.126	62.959.277	63.601.094	66.347.572	69.016.065
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		115.291.663	116.924.372	118.116.317	123.216.919	128.172.693
GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
Depreciación de Activos		5.700.000	5.700.000	5.700.000	5.700.000	5.700.000
Amortización Diferidos		1.900.000	1.900.000	1.900.000	1.900.000	1.900.000
INVERSIONES PRELIMINARES						
Gastos Preoperativos	9.500.000					
Inversiones Fijas	28.500.000					
Capital de Trabajo	155.020.500					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-193.020.500	122.891.663	124.524.372	125.716.317	130.816.919	135.772.693

El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno

El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno evalúan la rentabilidad del proyecto mediante técnicas de descuento, comparando inversiones con beneficios futuros para decidir su viabilidad.

VALOR PRESENTE NETO							
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE VALOR PRESENTE NETO							5,160000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05	
Flujos Netos de Efectivo	-193.020.500	122.891.663	124.524.372	125.716.317	130.816.919	135.772.693	
Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1,000000	1,051600	1,105863	1,162925	1,222932	1,286035	
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-193.020.500	116.861.604	112.603.841	108.103.541	106.969.904	105.574.624	
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados							357.093.014

TASA INTERNA DE RETORNO							
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE TASA INTERNA DE RETORNO							58,482000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05	
Flujos Netos de Efectivo	-193.020.500	122.891.663	124.524.372	125.716.317	130.816.919	135.772.693	
Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1,000000	1,584820	2,511654	3,980520	6,308408	9,997691	
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-193.020.500	77.542.978	49.578.624	31.582.887	20.736.915	13.580.405	
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados							1.309

Conclusiones

El estudio de factibilidad de exportación de nueces de macadamia desde Cali, Colombia, hacia Hamburgo, Alemania, demuestra que el proyecto es viable desde perspectivas comercial, técnica, legal, logística y financiera, con un alto potencial para contribuir al desarrollo agrícola colombiano y satisfacer la demanda europea de productos saludables y sostenibles. La identificación del problema revela obstáculos como la falta de infraestructura y competencia internacional, pero también oportunidades derivadas de las condiciones climáticas óptimas en el Valle del Cauca y el crecimiento del mercado alemán, impulsado por tendencias hacia alimentos orgánicos y premium.

En términos de mercado, Alemania se posiciona como un destino estratégico, con una demanda creciente de nueces de macadamia en segmentos como supermercados premium, restaurantes y consumidores conscientes de la salud. El análisis DOFA destaca fortalezas como la calidad del producto colombiano y debilidades en logística, mientras que competidores como Sudáfrica dominan, pero ofrecen nichos para diferenciación mediante certificaciones como Global GAP e ISO 22000. La población objetivo, estimada en 43.400 actores (con una muestra de 160 para encuestas), valida el interés en productos exclusivos y trazables. Técnicamente, la capacidad de producción de 2.000 kg mensuales, con empaques biodegradables y procesos sostenibles, cumple con estándares internacionales. Legalmente, el régimen de exportación definitiva bajo Incoterm FOB facilita trámites aduaneros, y financieramente, proyecciones indican rentabilidad con precios FOB competitivos (alrededor de USD 12-18/kg) y costos logísticos manejables, aunque sujetos a fluctuaciones cambiarias y aranceles reducidos por el Acuerdo UE-Colombia.

El proyecto promueve la sostenibilidad ambiental al minimizar emisiones en la cadena logística y genera impactos sociales positivos, como empleo en Cali y fortalecimiento de asociaciones productoras. Sin embargo, riesgos como variaciones en precios internacionales y barreras fitosanitarias requieren estrategias de mitigación. En resumen, el estudio confirma la factibilidad, con un VAN positivo y TIR superior al 15%, recomendando su implementación gradual para maximizar beneficios y minimizar incertidumbres, alineándose con políticas de internacionalización y desarrollo rural.

Recomendaciones

Fortalecimiento de la Infraestructura y Capacitación: Invertir en tecnología agrícola (sistemas de riego y maquinaria) y programas de capacitación para agricultores, en colaboración con entidades como ProColombia y el ICA, para mejorar la producción y calidad.

Recomendación: Implementar alianzas con universidades locales para talleres sobre buenas prácticas agrícolas y certificaciones orgánicas.

Estrategias de Mercado y Posicionamiento: Desarrollar inteligencia de mercado continua para monitorear tendencias en Alemania, enfocándose en diferenciación por sostenibilidad y origen colombiano. **Recomendación:** Participar en ferias internacionales como Fruit Logistica y establecer alianzas con distribuidores alemanes para promocionar el producto como premium, con énfasis en marketing digital y degustaciones en puntos de venta.

Optimización Logística y Sostenibilidad: Adoptar Incoterm FOB y transporte marítimo eficiente, priorizando empaques biodegradables y rutas con bajo impacto ambiental.

Recomendación: Contratar agentes de carga especializados y explorar certificaciones de carbono neutro para reducir huella ecológica, cumpliendo con normativas europeas como VerpackG.

Aspectos Legales y Administrativos: Asegurar cumplimiento de regulaciones fitosanitarias y aduaneras mediante registros ante la DIAN y el ICA. **Recomendación:** Constituir la empresa como S.A.S. y contratar asesoría legal internacional para gestionar contratos y arbitrajes, mitigando riesgos de incumplimiento.

Evaluación Financiera y Gestión de Riesgos: Realizar proyecciones financieras detalladas con escenarios conservadores, considerando fluctuaciones cambiarias. **Recomendación:** Diversificar mercados (incluyendo EE.UU. y Japón) para reducir dependencia de Alemania, y establecer fondos de contingencia para imprevistos logísticos o sanitarios.

Impacto Social y Ambiental: Promover prácticas sostenibles para generar empleo local y reducir emisiones. **Recomendación:** Integrar indicadores de responsabilidad social en el plan empresarial, como apoyo a comunidades productoras, y monitorear impactos ambientales mediante auditorías anuales.

Biografía

ALEMAN, C. C. (s.f.). *BUNDESMINISTERIUM DER JUSTIZ UND FÜR*

VERBRAUCHERCHUTZ. Obtenido de https://www.gesetze-im-internet.de/englisch_bgb/englisch_bgb.html

Beltrán, A. G. (s.f.). *Universitaria Agustiniiana*. Obtenido de <https://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/handle/123456789/1498/GallegoBeltran-Angelica-2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

COMERCIO, I. Y. (s.f.). *COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO*. Obtenido de Tratados de Libre Comercio-TLC?: <https://www.tlc.gov.co/>

GOV.CO. (s.f.). *COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO*. Obtenido de Decreto 1881 del 30 de diciembre de 2021: <https://www.mincit.gov.co/normatividad/decretos/2021/decreto-1881-del-30-de-diciembre-de-2021>

GOV.CO. (s.f.). *COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO*. Obtenido de Decreto 1165 de

2019: <https://www.mincit.gov.co/minindustria/temas-de-interes/zonas-francas/normatividad/2019/decreto-1165-de-2019>

GOV.CO. (s.f.). *FUNCION PUBLICA*. Obtenido de Ley 2069 de 2020:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966> ICA. (s.f.). Obtenido de Resolución 824 de 2022:

<https://www.ica.gov.co/normatividad/normas-ica/resoluciones-oficinas-nacionales/2022/2022r0000824>

Noritz Murillo, C. A. (s.f.). *VIABILIDAD DE EXPORTACIÓN DE LA NUEZ MACADAMIA CON VALOR AGREGADO HACIA ESTADOS UNIDOS*. Obtenido de

<http://repositorio.uees.edu.ec/123456789/1296>

paucar, s. s. (s.f.). *faculta de ciencias economicas y administrativas*. Obtenido de exportacion nueces de macadamia canada: <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/8656/1/UDLA-EC-TINI-2018-44.pdf>

PROCOLOMBIA. (s.f.). *NUECES MACADAMIA*. Obtenido de

<https://b2bmarketplace.procolombia.co/es/alimentos/semillas-y-frutos-secos/macadamias-15439>

SANTANDER. (s.f.). *Banco Santander, S.A.* Obtenido de ¿Qué son los incoterms?:

<https://www.bancosantander.es/glosario/incoterms>

administration, i. t. (2025). *international trade administration*. Obtenido de

<https://www.trade.gov/country-commercial-guides/germany-information-and-communications-technology-ict>

alemania, l. a. (s.f.). Obtenido de sistema politico : <https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/politica-alemania/sistema-politico>

alemania, l. a. (s.f.). *la actualidad alemania*. Obtenido de economia y innovacion :

<https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/alemania-de-un-vistazo/economia-innovadora>

alemania, l. a. (s.f.). *medio ambiente y clima*. Obtenido de tecnologia verde: un sector con futuro :

<https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/clima-y-energia/tecnologia-verde-un-sector-con-futuro>

alemania, l. a. (s.f.). *Sostenibilidad y medio ambiente*. Obtenido de <https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/sostenibilidad-y-medio-ambiente>

bites, s. (s.f.). Obtenido de <https://www.singularbites.com/nuez-macadamia-opcion-vegetal/>

intelligente, m. (s.f.). Obtenido de <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/global-macadamia-market>

sana, f. (s.f.). *frutasana costa rica*. Obtenido de <https://frutasanacr.com/noticias/alemania-ama-los-frutos-secos/>

tramex. (16 de septiembre de 2024). *tradelmex*. Obtenido de <https://www-tradeimex->

- in.translate.google/blogs/macadamia-biggest-importers?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=tc
 unapec. (s.f.). *plan de exportacion de nueces de macadamia*. Obtenido de https://bibliotecaunapec.blob.core.windows.net/tesis/CM_CI_NEG_01_2019_ET190024.pdf
 COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. (s.f.). *Tratados de Libre Comercio – TLC*. Obtenido de: <https://www.tlc.gov.co/>
 GOV.CO. (s.f.). *Decreto 1881 del 30 de diciembre de 2021*. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Obtenido de: <https://www.mincit.gov.co/normatividad/decretos/2021/decreto-1881-del-30-de-diciembre-de-2021>
 GOV.CO. (s.f.). *Decreto 1165 de 2019*. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Obtenido de: <https://www.mincit.gov.co/minindustria/temas-de-interes/zonas-francas/normatividad/2019/decreto-1165-de-2019>
 GOV.CO. (s.f.). *Ley 2069 de 2020*. Función Pública. Obtenido de: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966>
 ICA. (s.f.). *Resolución 824 de 2022*. Instituto Colombiano Agropecuario. Obtenido de: <https://www.ica.gov.co/normatividad/normas-ica/resoluciones-oficinas-nacionales/2022/resolucion-824-de-2022>
 Noritz Murillo, C. A. (s.f.). *Viabilidad de exportación de la nuez macadamia con valor agregado hacia Estados Unidos*. Obtenido de: <https://es.scribd.com/document/571764446/Trabajo-Macadamia-1111111>
- UnivDatos Market Insights. (2022). *Nut products market report*. Obtenido de: <https://univdatos.com/es/nut-products-market>
 Mordor Intelligence. (2022). *Global macadamia market report*. Obtenido de: <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/global-macadamia-market>
 Global Growth Insights. (2022). *Macadamia nuts market 2022–2029*. Obtenido de: <https://www.globalgrowthinsights.com/es/market-reports/macadamia-nuts-market-116961>
 Portal Frutícola. (2013). *Alemania: un mercado ávido por frutos secos*. Obtenido de: <https://www.portalfruticola.com/noticias/2013/01/30/alemania-un-mercado-avido-por-frutos-secos>
- Frutasanacr. (2022). *Alemania ama los frutos secos*. Obtenido de: <https://frutasanacr.com/noticias/alemania-ama-los-frutos-secos>
 European Commission. (2024). *EU trade in edible nuts*. European Union Trade Database. <https://trade.ec.europa.eu>
 FAO. (2023). *Production of macadamia nuts by country*. Food and Agriculture Organization of the United Nations. <https://www.fao.org>
 ITC. (2024). *Trade Map: International Trade Statistics*. International Trade Centre. <https://www.trademap.org>
 Statista. (2024). *Retail prices of macadamia nuts in Germany*. <https://www.statista.com>
- Tridge. (2024). *Macadamia nut market overview*. <https://www.tridge.com>