

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE HONGO ORELLANA
DESDE SANTIAGO DE CALI – COLOMBIA HACIA ALICANTE - ESPAÑA

NATALI LARRAHONDO GARCÍA
ANDREA VALENTINA CORONEL ECHEVERRY

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

2025

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE ACEITE DE COCO DESDE
SANTIAGO DE CALI – COLOMBIA HACIA ALICANTE - ESPAÑA

INTEGRANTES:

NATALI LARRAHONDO GARCIA

ANDREA VALENTINA CORONEL ECHEVERRY

ASIGNATURA:

TRABAJO DE GRADO

PRESENTADO A:

HARRINSON SANCHEZ SEVILLANO

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO “SIMÓN RODRIGUEZ”

INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR

TECNOLOGIA EN GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

SANTIAGO DE CALI

2025

Nota de Aceptacion de los Jurados

Dedicatoria

Este proyecto va dedicado principalmente a Dios, que es quien nos da la suficiente sabiduría, inteligencia, los recursos necesarios para llevar a cabo este proyecto, por todo lo que nos brinda, permite y ha diseñado para nuestra trayectoria por la vida.

A nuestras madres, por ser el pilar más importante, por brindarnos y desearnos siempre lo mejor como nosotras a ellas, por acompañarnos en la búsqueda de la superación personal y profesional.

A nuestros padres, por los valores que nos han inculcado, los conocimientos de valor que nos han ofrecido y porque sabemos que sienten nuestros logros como los suyos.

A mi hermana por ser ejemplar, por motivarme a ser mejor persona cada día y trabajar por lo que quiero.

Agradecimientos

Primeramente, a Dios, por facilitarnos los medios que hemos necesitado para la culminación de este y todos nuestros proyectos, por plantar las ganas de superación y lograr todo lo que nos proponíamos.

A nuestras madres, por ser nuestro apoyo incondicional en todos los aspectos de la vida, por hacernos todo un poco más fácil.

A nuestros compañeros, por su camaradería, su apoyo incondicional en el proceso de cada semestre.

A la institución, por brindarnos los medios para desarrollar nuestras capacidades y así, brindar un excelente servicio en el aspecto profesional y a cada docente por su dedicación, su voluntad para enseñar, por aportarnos sus conocimientos y por ser guía en la elaboración de este proyecto.

Contenido

Nota de Aceptacion de los Jurados	3
Dedicatoria.....	4
Agradecimientos.....	5
Tablas	9
Introducción	11
1. Problema de Investigación	13
1.1 Identificación del Problema	13
1.2 Planteamiento del Problema	13
1.3 Cuadro de Sintomas.....	16
1.4 Formulación del Problema	17
1.5 Sistematización del Problema	17
2. Objetivos	18
2.1 Objetivo General.....	18
2.2 Objetivos Específicos	18
3. Justificación.....	19
3.1 Justificacion Teórica.....	19
3.2 Justificación Práctica.....	20
3.3 Justificación Metodológica	20
4. Marcos.....	21
4.1 Marco de Referencia.....	21
4.2 Marco teórico	23
4.3 Marco Conceptual.....	27
4.4 Marco Contextual	28
4.5 Marco Temporal	32
4.6 Marco Legal.....	32
5. Diseño Metodológico	35
5.1 Clase o tipo de Investigación.....	36
5.2 Método de Investigación.....	37
5.3 Técnicas de Investigación	38
6. Estudio de Mercado	43
6.1 Analisis del Sector	43

6.1.1 El Sector Exportador Colombiano	43
6.1.2 El Mercado del Producto en el Exterior	44
6.1.3 Análisis DOFA.....	45
6.2 Inteligencia de Mercados.....	46
6.2.1 Posibles mercados para exportación del producto.....	46
6.2.2 El país seleccionado (España)	48
6.2.3 País de origen (Colombia)	51
6.3 El Producto	53
6.3.1 Portafolio de Productos	54
6.3.2 Generalidades y/o características del producto a exportar	55
6.4 El Mercado Proveedor.....	56
6.5 El Mercado Potencial Objetivo.....	57
6.5.1 La Población Objetivo	58
6.5.2 Tendencias y Comportamiento del Consumo en el País de Destino	58
6.5.3 Requisitos del Consumidor del País de Destino	59
6.6 El Mercado Competidor	60
6.6.1 Países Exportadores del Producto	61
6.6.2 Procedencia del Producto en el País de Destino	61
6.6.3 Los precios Internacionales del Producto	62
6.7 El Canal de Distribución	63
6.8 Estrategias de Mercadeo y Ventas.....	63
7. El Estudio Técnico	66
7.1 Localización del Proyecto.....	66
7.1.1 Macro Localización.....	66
7.1.2 Micro Localización.....	68
7.1.3 La Planta Física.....	69
7.2 Aspectos Técnicos del Producto.....	70
7.2.1 Ficha Técnica del Producto	70
7.2.2 Capacidad de Producción y/o Comercialización por unidad de Tiempo.....	71
7.2.3 Unidad de Empaque y etiquetado para la exportación	71
7.3 La unidad Empresarial Exportadora.....	76
7.3.1 Tipo de Sociedad	76
7.3.2 Razón Social	82

7.3.3 Misión y Visión Empresarial.....	82
7.3.4 Principios y Valores	82
7.3.5 Políticas de Empresa.....	83
7.3.6 Organigrama Empresarial.....	84
7.3.7 Las Necesidades de Personal.....	85
7.3.8 Perfiles y Funciones del Personal.....	86
8. El Plan Exportador	95
8.1 Régimen de Exportación	95
8.2 Trámites del Proceso Exportador.....	95
8.2.1 Posición Arancelaria.....	97
8.2.2 Permisos Previos y/o Vistos Buenos	97
8.2.3 Términos de Negociación.....	98
8.2.4 Agente de Carga y/o Tipo de Transporte.....	99
8.2.5 Medio de Pago	99
8.2.6 El Contrato de Exportación	100
8.3 El Proceso General de una Exportación	106
9. El Estudio Económico y Financiero	108
9.1 Las Inversiones Preliminares.....	108
9.1.1 Los Gastos Pre Operativos	108
9.1.2 Las Inversiones Fijas	109
9.1.3 El Capital de Trabajo	110
9.1.4 La Composición del Capital	111
9.2 El Balance General de Constitución.....	111
9.3 La Producción y Los Costos Operacionales	112
La producción y los costos operacionales son clave para el éxito del proyecto de exportación de orellana. Su gestión eficiente garantiza la rentabilidad y competitividad en el mercado.	
	112
9.3.1 La Producción Exportable	112
9.3.2 Los Costos de Producción.....	113
9.4 Los Gastos Generales.....	115
Los gastos generales incluyen costos administrativos, financieros y otros gastos indirectos que no están directamente relacionados con la producción, pero son necesarios para el funcionamiento del proyecto de exportación de orellana.	
	115
9.4.1 La Distribución de los Gastos Comunes.....	115
9.4.2 Los Gastos de Administración	117

9.4.3 Los Gastos de Comercialización y Ventas	118
9.5 Los Ingresos y su Proyección	120
Los ingresos del proyecto de exportación de orellana provienen de las ventas del producto en el mercado extranjero, y su proyección implica estimar las ganancias futuras para una planificación financiera efectiva.	120
9.6 El Estado de Resultados y su Proyección	120
9.7 El Flujo Neto de Efectivo	121
9.8 El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno	122
12. Referencias	127

Ilustraciones

Ilustración 1. Santiago de Cali, Colombia	29
Ilustración 2. España.....	30
Ilustración 3. Distancia entre Colombia y España	31
Ilustración 4. Portafolio del producto	55
Ilustración 5. Colombia.....	67
Ilustración 6. España.....	68
Ilustración 7. Planta Física	69
Ilustración 8. Empaque individual	72
Ilustración 9. Caja de Cartón	73
Ilustración 10. Pallet Europeo.....	73
Ilustración 11. Flejes	74
Ilustración 12. Contenedor refrigerado	75
Ilustración 13. Etiquetado del producto	76
Ilustración 14. Contrato de exportación.....	105
Ilustración 15. Proceso general de una exportación.....	106

Tablas

Tabla 1. Cuadro de Sintomas	16
Tabla 2. DOFA.....	46
Tabla 3. Ficha Técnica del hongo Orellana	71
Tabla 4. Necesidades del personal	86
Tabla 5. Manual de funciones - Gerente general	87
Tabla 6. Manual de funciones - Auxiliar administrativo	88
Tabla 7. Manual de funciones - Asesor contable.....	89
Tabla 8. Manual de funciones - Supervisor	90
Tabla 9. Manual de Funciones - Almacenista.....	91
Tabla 10. Manual de funciones - Auxiliar de mercadeo	92

Tabla 11. Manual de funciones - Auxiliar de exportaciones	93
Tabla 12. Manual de funciones - Auxiliar contable.....	94
Tabla 13. Presupuesto de gastos preoperativos.....	108
Tabla 14. Amortización del gasto preoperativo.....	109
Tabla 15. Presupuesto inversiones fijas	109
Tabla 16. Depreciación de activos fijos	110
Tabla 17. Presupuesto de capital de trabajo.....	110
Tabla 18. Total inversiones preliminares - Capital semilla	111
Tabla 19. Composición del capital - Sociedad Anonima Simplificada	111
Tabla 20. Balance general de constitución o de apertura.....	112
Tabla 21. Proyección volumen de producción comercializable con el exterior	113
Tabla 22. Proyección de los costos de mercancía vendida para exportación (Producción comercializable en el exterior).....	113
Tabla 23. Porcentajes de carga prestacional y parafiscal.....	114
Tabla 24. Indicador de proyección de los gastos de nómina	114
Tabla 25. Proyección de los gastos generales del área logística.....	115
Tabla 26. Distribución porcentual de los gastos generales comunes a las áreas empresariales .	116
Tabla 27. Indicador de proyección del gasto	116
Tabla 28. Nóminas	117
Tabla 29. Proyección de los gastos generales del área administrativa, contable y financiera....	118
Tabla 30. Proyección de los gastos generales del área comercial.....	119
Tabla 31. Proyección de los costos y/o gastos de exportación	119
Tabla 32. Proyección de los ingresos.....	120
Tabla 33. Estado de resultados.....	121
Tabla 34. Flujo de efectivo	122
Tabla 35. Valor presente neto	122
Tabla 36. Tasa interna de retorno	123

Introducción

El presente trabajo está dirigido a evaluar la viabilidad de una exportación de hongo Orellana desde Santiago de Cali, Colombia hacia Alicante, España. El proyecto de investigación tiene como propósito recopilar, analizar y determinar la información necesaria para sentar las bases de un sistema de gestión de cultivo de hongos comestibles que permita su posterior comercialización internacional.

Los hongos comestibles representan un excelente alimento, ya que constituyen una fuente importante de nutrientes y proteínas. Diversos estudios han evidenciado que su consumo es beneficioso para la salud humana, dado que contribuye a la prevención de diferentes tipos de enfermedades y ciertos tipos de cáncer. A ello se suma su delicado sabor, aroma y textura, características que los convierten en un producto altamente apreciado dentro de la gastronomía mundial.

En Colombia se han desarrollado programas orientados a la producción de hongos comestibles, siguiendo la tradición del champiñón que tomó fuerza en la década de los noventa. En la actualidad, el hongo Orellana, caracterizado por sus diferentes tamaños y notables propiedades organolépticas, genera gran interés entre los consumidores, lo que refuerza su potencial como producto de exportación. En la ciudad de Santiago de Cali, las Orellanas se comercializan en tiendas, grandes superficies, mercados especializados y restaurantes, lo cual demuestra que se trata de un producto en expansión con una creciente aceptación en el mercado local.

1. Problema de Investigación

1.1 Identificación del Problema

Se visualiza la necesidad y oportunidad para exportar Hongo Orellana desde Santiago de Cali – Colombia hacia Alicante – España.

Teniendo en cuenta que el Hongo Orellana se encuentra en auge actualmente, ya que, se ha convertido en un ingrediente esencial en las especialidades culinarias y que este no cuenta con la oferta suficiente para abastecer la demanda total del producto, se ve la posibilidad de expandirse al mercado internacional buscando la manera de acaparar una gran parte del mercado español, siendo este uno de los más interesados en adquirirlo.

1.2 Planteamiento del Problema

Colombia presenta en el cultivo de Orellana un pleno desarrollo, siendo cultivado en su gran mayoría en forma artesanal a escala muy pequeña y con muy poco desarrollo tecnológico, por las pocas campañas que existen para su expansión (Montañez y Sánchez, 2012).

Tanto a nivel nacional como internacional, no existe una única fórmula para el uso del sustrato para la producción por lo que se limita a experimentar con varios materiales y está muy relacionado con la biomasa existente en la región lo que facilita bajar los costos de producción. La Orellana también obedece al gusto y exigencia del cliente pues de acuerdo al medio de sustrato utilizado para su producción se tienen los sabores porque la Orellana adopta ese sabor (Ruiz, 2014).

La necesidad creciente de buscar cultivos alternos para producir y mejorar sus condiciones de vida, hacen del cultivo de la Orellana una alternativa al desempleo rural, su implementación es de bajo costo y que no requiere de un nivel alto de escolaridad para su desarrollo en el cual pueden participar todos los miembros de la familia sin representar esto ningún peligro para su integridad. La exigencia de la Orellana para desarrollarse esta en proporcionarle un sustrato que contenga máximo un 20 % de nitrógeno, 80 % de carbono y 1% de calcio, por lo que se debe hacer un buen balance a fin de darle la comida que más le favorece, para ello ya existen estudios de muchos de los productos vegetales a los cuales se les ha realizado el análisis bromatológico y resulta más sencillo para el productor remitirse a los resultados y a partir de ello realizar el cálculo (Ruiz, 2014).

Martínez-Carrera 2007 menciona que “actualmente, la producción mundial supera los millones de toneladas de hongos comestibles cultivados frescos por año, cuyo valor económico aproximado supera los 30 billones de dólares. La tasa promedio de incremento anual en la producción de hongos es superior al 11%. También se han descubierto notables propiedades medicinales en estos hongos (anticancerígenas, antibióticas, que reducen el nivel de colesterol y la hipertensión, antitrombóticas, antidiabéticas), lo cual ya brinda un impulso adicional al desarrollo de este campo. Se ha estimado que se generan operaciones comerciales de alto valor agregado superiores a los 3.6 billones de dólares en los mercados internacionales de la industria alimenticia, farmacéutica, y de perfumería y cosméticos, observándose una creciente demanda en Europa, Norteamérica y Japón”.

Dentro del contexto internacional, el consumo de hongos comestibles ha crecido vertiginosamente en las últimas décadas. Según datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la producción mundial de hongos

comestibles en el 2000 alcanzó los 2,6 millones de toneladas, mientras que en el 2007 ésta llegó a 3,4 millones, es decir, ésta aumentó en un 30,8% (FAO, 2008).

Cabe resaltar que Colombia exporta en la actualidad un bajo volumen de Orellanas a Europa, por ejemplo, en el período de análisis exportó a Francia (US\$ 8.111,34 y un peso neto 126,6 kilos) y a Reino Unido US\$ 7.198,55 y un peso neto de 126,6 kilos. Los informes de Comercio Exterior de Colombia a los países europeos pertenecientes a la Asociación Europea de Libre Comercio AELC, no registran exportaciones de Orellanas, por lo cual se asume que, si las hay, no son significativas; lo que se constituye en evidencia de las posibilidades que tiene el país de ingresar a estos mercados. Es decir, se puede ampliar el potencial de exportación e incursionar de forma fuerte, teniendo en cuenta la alta demanda por el producto (Bautista, 2011).

Este planteamiento busca analizar y resolver cómo el cultivo y la exportación de hongos Orellana pueden contribuir a solucionar los problemas de manejo de desechos agropecuarios, mejorar la seguridad alimentaria, y crear nuevas oportunidades económicas en las zonas rurales, todo ello con un enfoque en la sostenibilidad y el comercio exterior. (Garzón y Cuervo, 2008).

1.3 Cuadro de Sintomas

Síntomas	Causas	Pronostico	Control de pronostico
Alta demanda del hongo Orellana en España.	Tendencia mundial hacia alimentos saludables y funcionales; aumento del consumo vegetariano y vegano; aceptación gastronómica.	Incremento sostenido de la demanda y alzas en el precio.	Fortalecer la exportación desde Colombia y garantizar un abastecimiento constante.
Limitada producción local de Orellana en España.	Escasa tradición de cultivo; limitaciones climáticas; baja inversión en tecnologías	Déficit de oferta frente a la demanda.	Establecer alianzas comerciales y contratos de distribución con exportadores colombianos.
Costos elevados de exportación.	Altos precios del transporte internacional; requisitos sanitarios y de empaque especializado.	Aumento del precio final en destino.	Optimizar la logística, negociar tarifas y emplear empaques sostenibles de bajo costo.
Riesgo de deterioro del producto en el transporte.	Naturaleza perecedera del hongo; posibles fallas en empaque y refrigeración; tiempos prolongados de tránsito.	Pérdida de producto y menor rentabilidad.	Implementar empaques especializados, refrigeración adecuada y controles de calidad..

Tabla 1. Cuadro de Sintomas

1.4 Formulación del Problema

¿Como desarrollar un estudio de viabilidad para exportación de Hongos Orellana desde Santiago de Cali – Colombia hacia Alicante - España para ganar participación dentro de su mercado ante la alta demanda del producto, teniendo en cuenta la parte reglamentaria, los acuerdos comerciales y la poca competencia?

1.5 Sistematización del Problema

- ¿Qué inteligencia de mercado se debe considerar para la exportación de hongo Orellana desde Santiago de Cali - Colombia hacia Alicante - España?
- ¿Qué estrategias se pueden implementar en la elaboración del empaque embalaje y la selección de medio de transporte para la exportación de hongo Orellana desde Santiago de Cali - Colombia hacia Alicante - España?
- ¿Cuáles son los aspectos importantes a considerar en una estructura administrativa y legal para la exportación de hongo Orellana desde Santiago de Cali - Colombia hacia Alicante - España?
- ¿Qué análisis económico y financiero se debe llevar a cabo para conocer la viabilidad en la ejecución de una exportación de hongo Orellana desde Santiago de Cali - Colombia hacia Alicante - España?
- ¿Qué procesos logísticos deben realizarse de manera eficiente para no afectar el medio ambiente y contribuir al mejoramiento social del país con la exportación de hongo Orellana desde Santiago de Cali – Colombia hacia Alicante - España?

2. Objetivos

2.1 Objetivo General

Desarrollar un estudio de factibilidad para la exportación de hongo Orellana desde Santiago de Cali - Colombia hacia Alicante - España.

2.2 Objetivos Específicos

- Aplicar una inteligencia de mercado con el fin de hallar necesidades o problemas característicos como la competencia y la demanda del Hongo Orellana en España, todo dirigido a la obtención de la negociación.
- Describir los elementos necesarios de un análisis técnico correspondiente al empaque y embalaje para la exportación de hongo Orellana desde Santiago de Cali - Colombia hacia Alicante - España.
- Planear que aspectos se deben implementar en una estructura administrativa teniendo en cuenta una cultura organizacional que esté acorde con el proceso de exportación de hongo Orellana desde Santiago de Cali - Colombia hacia Alicante – España
- Desarrollar un análisis económico y financiero para conocer la viabilidad de la ejecución de una exportación de hongo Orellana desde Santiago de Cali - Colombia hacia Alicante – España.
- Plantear los procesos logísticos que deben realizarse de manera eficiente para no afectar el medio ambiente y contribuir al mejoramiento social del país con la exportación de hongo Orellana desde Santiago de Cali - Colombia hacia Alicante - España.

3. Justificación

3.1 Justificación Teórica

La investigación se realiza con el propósito de aportar al conocimiento existente sobre las exportaciones de hongo Orellana. El presente trabajo de investigación da a conocer el paso a paso para lograr una exportación de hongo Orellana desde Santiago de Cali - Colombia hacia Alicante – España, de manera que pueda ser utilizado como fuente de conocimiento para proyectos similares en un futuro.

La teoría de la demanda recíproca de John Stuart Mill se basa en la ley de los valores internacionales y promueve la importancia de mantener un equilibrio entre las importaciones y exportaciones de un país. En términos sencillos, la demanda recíproca se define como la fuerza que determina la igualdad en la relación de intercambio entre naciones. Al aplicar este principio a la exportación de hongo Orellana desde Santiago de Cali - Colombia hacia Alicante - España, es crucial considerar la reciprocidad en el flujo comercial para garantizar una relación justa y equilibrada entre los dos países.

Adam Smith, padre de la economía moderna, introdujo el concepto de ventajas absolutas, argumentando que para que exista comercio entre dos naciones, una de ellas debe destacar en la producción de ciertos bienes. En resumen, si un país puede fabricar un producto con menos recursos que otro, entonces posee una ventaja absoluta en dicho sector. Aplicado al contexto de la exportación de hongo Orellana, esto implica que Colombia, con su reconocida calidad y eficiencia en su producción, puede beneficiarse de una ventaja absoluta en la exportación de este producto hacia España.

Se toma aspectos teóricos planteados por Michael Porter donde habla sobre las ventajas competitivas predominando la idea de que para que las empresas logren una mayor

competitividad se requiere simplemente de un aumento sostenido de la inversión y de la apertura comercial.

La teoría de David Ricardo establece que la ventaja comparativa está basada en gran medida en las diferencias en la productividad del trabajo. Ricardo y otros economistas posteriores demostraron que los beneficios obtenidos del comercio no resultan del empleo de los recursos subutilizados, sino que es beneficio depende de la ventaja comparativa, llegando a la conclusión de las ventajas absolutas con un caso especial de un principio más general, siendo este la ventaja comparativa.

3.2 Justificación Práctica

Efectuar un paso a paso frente al proceso de investigación y exportación desde Colombia hacia otro país, en este caso España, gracias a los conocimientos desarrollados en INTENALCO y a la base de conocimientos planteada desde un enfoque teórico, práctico y metodológico. Las empresas dedicadas a la exportación contribuyen al desarrollo económico del país al estimular la industria a la que pertenecen aumentando incentivos para futuros exportadores interesados en dominar las complejidades del mercado global.

3.3 Justificación Metodológica

Para alcanzar los objetivos del proyecto, se adoptó un tipo de investigación descriptivo, dado que este permite caracterizar y analizar el mercado objetivo del hongo Orellana, así como evaluar la viabilidad de su exportación desde Santiago de Cali hacia Alicante, España.

El estudio metodológico se sustenta en un enfoque cuantitativo, ya que se utilizan datos numéricos, estadísticas y proyecciones de mercado para medir la demanda, los precios y las condiciones de exportación. Asimismo, se aplican los métodos inductivo y deductivo: el primero para identificar tendencias y patrones comunes a partir de la revisión de casos relacionados con exportaciones similares, y el segundo para aplicar la normativa, los estudios de viabilidad y los requisitos específicos al caso de la exportación de hongo Orellana.

La investigación se justifica porque, a través de los estudios de viabilidad (mercado, técnico, organizacional, legal, financiero y ambiental), se obtiene un panorama integral que permite reducir la incertidumbre y determinar si el proyecto es factible. Además, esta metodología servirá de guía para futuros procesos de exportación de productos agrícolas similares en Colombia, contribuyendo tanto a la formación académica como a la práctica en gestión de comercio internacional.

4. Marcos

4.1 Marco de Referencia

Este espacio se centra en trabajos previos relacionados con la exportación de hongo Orellana, se busca proporcionar una visión integral y sistemática de los conceptos y herramientas relevantes para comprender y abordar el tema.

4.1.1 En el trabajo realizado por Johan Camilo Gutiérrez Cuevas y Cesar Sánchez realizado en el año 2016 acerca de la producción y comercialización de

champiñones Gourmet se plantearon como objetivos implementar una planta para la producción continua de champiñones gourmet (Paris, Ostra y Shiitake), obtener una participación de mercado del 0.67% en el primer año y aumentar al 3% en cinco años y desarrollar una propuesta diferenciadora con certificación orgánica y acceso a clientes del canal HORECA donde se concluye que los tres tipos hongos comestibles son: Paris, Ostra y Shiitake, para poder comercializarlos de manera directa en formatos a granel o envasados. Como metodología para el desarrollo del proyecto se tuvo en cuenta los diferentes estudios, dando como resultado en el estudio luego del análisis que es factible implementar la planta ya que no existen limitaciones de mercado, técnicas, legales, económicas, ambientales, además el proyecto es rentable, con una TIR del 33.32% y un VAN de MM\$173,3, presentando bajo riesgo financiero..

4.1.2 En el trabajo elaborado por Javier Darío Mora González y Manuel Fernando Rodríguez Villamil en el año 2014 sobre el estudio de factibilidad para un proyecto de producción y exportación de hongo Orellana, producido en Santander” se trazaron objetivos como realizar un análisis del entorno, seleccionar el mercado objetivo y el Marketing Mix necesario para el producto propuesto, realizar el estudio técnico necesario para definir el proceso productivo adecuado, determinar la estructura de la empresa para dar un soporte adecuado al Proyecto, realizar un estudio legal, realizar un estudio financiero para determinar la factibilidad del Proyecto y realizar un análisis del impacto ambiental y económico del proyecto sacando como conclusión que la ejecución del proyecto de producción y comercialización del hongo Orellana

en Santander es factible desde el punto de vista técnico, legal, administrativo y financiero. Se concluye además que es un proyecto rentable en el que se debe tener en cuenta que el alcance de este documento solo abarca un mercado y que no se exploraron otros mercados internacionales como Estados Unidos y Francia que también resultan factibles para el desarrollo de esta actividad, ni el mercado nacional que actualmente es reducido, pero se encuentra en desarrollo y crecimiento.

4.1.3 En el trabajo acerca de la propuesta de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de champiñones en la ciudad de Cuenca elaborado por Freire Álvarez se buscó evaluar la factibilidad de crear una empresa para la producción y comercialización de champiñones en Cuenca, comprender la historia y características de los champiñones, estudiar los requisitos legales para la creación de la empresa, evaluar el mercado y los recursos disponibles y analizar la viabilidad financiera del proyecto donde luego de analizar los indicadores financieros del proyecto se muestra una sana inversión que genera fuentes de trabajo y un rendimiento para los posibles inversores.

4.2 Marco teórico

Se tiene como propósito de definir algunos rasgos del proyecto, presentando una base teórica al problema de investigación, que permita desarrollar el tema objeto de la investigación en mención.

El cultivo de hongos, específicamente del Orellana (*Pleurotus ostreatus*), tiene una larga historia. Aunque inicialmente se consideraban parte del reino vegetal, los avances científicos permitieron reclasificarlos como parte del reino Fungi, debido a su incapacidad para realizar fotosíntesis y su naturaleza heterótrofa.

El hongo *Pleurotus ostreatus* ha sido cultivado desde los años sesenta en Europa, extendiéndose hacia otras regiones del mundo. En Colombia, la producción de hongos comestibles ha ido en aumento, aunque el consumo local sigue siendo bajo en comparación con otras regiones como Europa, Asia o Estados Unidos. Este bajo consumo representa un desafío, pero también una oportunidad para implementar programas de marketing que resalten las cualidades nutricionales y beneficios para la salud de los hongos.

En Colombia, el cultivo de este tipo de hongos inició en la década de 1990, con experimentos llevados a cabo en Antioquia y otras regiones del país. A lo largo de los años, la producción ha pasado de ser artesanal a desarrollarse de manera industrial, aprovechando sustratos agrícolas y leñosos. Esta evolución ha permitido que Colombia se posicione como un productor con potencial para satisfacer la demanda internacional, especialmente en mercados como el europeo.

La comercialización del hongo en Colombia se realiza en distintos canales, predominando la venta en supermercados y otros puntos de venta, en fresco o procesado. Aunque el volumen de ventas locales es considerable, la exportación hacia mercados internacionales, como el de España, representa una vía prometedora para expandir la industria.

En el marco del comercio internacional, la teoría de la demanda recíproca de John Stuart Mill plantea que el comercio internacional está regido por la ley de los valores

internacionales, según la cual el equilibrio en las relaciones de intercambio entre países depende de la reciprocidad en la oferta y demanda de bienes. Este principio es fundamental para entender cómo las exportaciones de hongo Orellana pueden integrarse de manera justa y sostenible en el comercio global.

La aplicación de esta teoría al contexto de la exportación de hongos implica analizar cuidadosamente la demanda de hongo Orellana en España y balancearla con la oferta colombiana, garantizando precios competitivos y mutuamente beneficiosos. Este marco teórico permite identificar la capacidad de Colombia para satisfacer las necesidades del mercado español mientras fomenta relaciones comerciales equilibradas. Al promover un comercio justo, esta teoría apoya la sostenibilidad de la actividad exportadora a largo plazo, beneficiando tanto a los productores colombianos como a los consumidores españoles.

Adam Smith, conocido como el padre de la economía moderna, propone que las ventajas absolutas son fundamentales para que exista comercio entre dos naciones. Según su teoría, un país debe especializarse en la producción de bienes en los que pueda utilizar menos recursos que sus competidores internacionales. En el caso del hongo Orellana, Colombia posee condiciones climáticas ideales, acceso a sustratos naturales y mano de obra capacitada que le otorgan una ventaja en la producción eficiente de este producto.

El análisis de las ventajas absolutas sugiere que Colombia está en una posición favorable para exportar hongos Orellana a mercados europeos como el español. La implementación de esta teoría en la práctica puede guiar decisiones estratégicas para incrementar la eficiencia de la producción y reducir costos, consolidando la posición de Colombia como un actor clave en este mercado.

Por su parte, Michael Porter, en su teoría de la ventaja competitiva argumenta que el éxito económico de una nación no depende únicamente de sus recursos naturales, sino de la capacidad de sus industrias para innovar, invertir y adaptarse a las exigencias del mercado global. Para Colombia, esta teoría sugiere que la industria de los hongos Orellana debe enfocarse en mejorar continuamente sus procesos productivos, implementar tecnologías avanzadas y desarrollar estrategias de comercialización efectivas.

La ventaja competitiva también se ve influida por la capacidad de Colombia para diferenciar sus hongos en el mercado español, destacando sus atributos de calidad y sostenibilidad. Aplicar las ideas de Porter implica generar valor agregado en toda la cadena productiva, desde el cultivo hasta la exportación, logrando una ventaja duradera frente a competidores internacionales.

Finalmente, David Ricardo introduce el concepto de ventaja comparativa, según el cual un país debe especializarse en la producción de bienes que pueda producir a un costo relativamente menor, aunque no tenga ventaja absoluta. En el contexto del hongo Orellana, esta teoría resalta la capacidad de Colombia para participar en el comercio internacional incluso si no lidera en la productividad absoluta de todos los bienes agrícolas.

La ventaja comparativa en este caso se basa en factores como la disponibilidad de sustratos locales, costos laborales competitivos y experiencia en el cultivo de hongos. Esto permite a Colombia competir en el mercado español ofreciendo productos de alta calidad a precios atractivos, asegurando su lugar en el comercio internacional.

4.3 Marco Conceptual

El objetivo es presentar los elementos clave que se deben considerar al desarrollar un estudio de factibilidad para la exportación de Hongo Orellana. Este marco busca proporcionar una estructura clara y sistemática para analizar y comprender los aspectos fundamentales que influyen en el proyecto.

- **Comercio exterior:** intercambio de bienes y servicios entre diferentes países de economías abiertas a través de la compraventa, sea esta bajo una misma divisa o entre diferentes adaptadas al cambio.
- **Exportación:** envío de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente, ello significa una venta más allá de las fronteras políticas del país.
- **Arancel:** Tarifa oficial determinante de los derechos que se han de pagar en varios servicios, como el de costas judiciales, aduanas, etc., o establecida para remunerar a ciertos profesionales.
- **Aduana:** conjunto de instalaciones donde se controlan las mercancías que entran o salen de un determinado territorio.
- **Divisa:** instrumentos financieros que permiten a un país pagar lo que debe a otro.
- **Incoterms:** (abreviatura de International Commercial Terms) son términos utilizados en los contratos internacionales que detallan las obligaciones de cada una de las partes (exportador-vendedor e importador-comprador) a la hora de entregar las mercancías.
- **EXW:** termino de negociacion también conocido como “en fábrica”, el vendedor entrega las mercancías en sus instalaciones o en otro lugar designado, mientras que el

comprador asume los riesgos y costos relacionados con la carga, transporte y despacho de los productos.

- **Reino Fungí:** designa a un grupo de organismos eucariotas entre los que se encuentran los mohos, las levaduras y las setas. Se clasifican en un reino distinto al de las plantas, animales y protistas.
- **Estudio de factibilidad:** Es una herramienta que se utiliza para orientar la decisión de continuar o abandonar un proyecto y se aplica ya en la parte pre-operativa del ciclo.
- **Mercado:** Un mercado es el conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Estos compradores comparten una necesidad o un deseo particular que puede satisfacerse mediante una relación de intercambio. (KOTLER, 2004)
- **Orellana:** la Orellana, hongo ostra, girgola, es una seta comestible de gran valor nutricional y exquisito sabor, el color de su sombrero varía de un color café muy tenue a gris.
- **DANE:** el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) es la entidad encargada de producir y comunicar información estadística oficial para Colombia.

4.4 Marco Contextual

Se tiene como objetivo analizar las condiciones y características que influyen en la dinámica de las exportaciones colombianas hacia España. Este análisis abarca tanto los

factores económicos, políticos y comerciales que facilitan o limitan estas transacciones, como las oportunidades y desafíos que enfrentan los exportadores colombianos.

Sector Interno:

FUNGO SAS está situada en la ciudad de Santiago de Cali. Esta ciudad cuenta con una excelente posición geográfica gracias a que está a 20,7 km del Aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón y cerca al Puerto de Buenaventura, lo que facilita en gran proporción el desarrollo de las operaciones que se requieren para una exportación exitosa.

Cali junto con el Valle del Cauca es el tercer centro económico de Colombia siendo punto de intercambio económico nacional e internacional. De acuerdo con las proyecciones del DANE, en 2024 Cali tiene 2.28 millones de habitantes: 1.22 millones de mujeres (53.4%) y 1.06 millones de hombres (46.6%). Los habitantes de Cali representan el 49.1% de la población total de Valle del Cauca en 2024. Cali es el municipio más poblado del departamento de Valle del Cauca. Cabe resaltar que Colombia cuenta con tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, grupo al que pertenece España.



Ilustración 1. Santiago de Cali, Colombia

Sector Externo:

España es un país situado en el sur de Europa occidental y norte de África, que está compuesto por comunidades autónomas y es miembro de la Unión Europea.

Tiene una superficie de 505.970 Km². Con una población de 48.345.223 personas, se encuentra en la posición 30 de la tabla de población, compuesta por 196 países y presenta una moderada densidad de población, 96 habitantes por Km². Su capital es Madrid y su moneda Euros. Es la economía número 14 por volumen de PIB.

España se encuentra en el 31º puesto de los 190 que conforman el ranking Doing Business, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios.

La capital de España es la ciudad de Madrid y es un país gobernado por una monarquía parlamentaria bajo una forma de gobierno democrática. Sus costumbres, historia y geografía convierten a España en uno de los países más visitados del mundo y una de las principales economías mundiales.



Ilustración 2. España

Distancia entre Colombia y España



Ilustración 3. Distancia entre Colombia y España

La distancia se encuentra alrededor de 8033 km.

Los Gobiernos de Colombia y España considerando los principios tradicionales católicos, la lengua y la historia que les son comunes, constituyen la base esencial de sus respectivas nacionalidades y conscientes de los beneficios que a los pueblos prestará una mayor vinculación cultural, con el desenvolvimiento de su intercambio literario, artístico y científico, han decidido concluir el Convenio Cultural Entre Colombia y España.

España y Colombia están unidos por un tratado de libre comercio, el cual permite a ambos estados la importación y exportación de sus productos sin muchas trabas. El país europeo es el séptimo socio comercial más importante del latinoamericano, el cual recibe un 7,6 % del total de todas sus importaciones. Los productos recibidos por los colombianos son muy diversos.

4.5 Marco Temporal

El presente proyecto de investigación tiene una duración planificada de 10 meses, iniciando en agosto de 2024 y terminando en mayo de 2025 siendo esta la duración de la etapa lectiva.

Este se desarrolló en dos fases:

- Dentro del anteproyecto que va desde agosto y culmina en noviembre de 2024 se encuentra la planificación, la investigación de mercado y el análisis de viabilidad.
- En el proyecto se encuentra el desarrollo de estrategia de la exportación, la presentación de resultados e implementación del plan y seguimiento de los resultados para ajustes necesarios. Este inicia en febrero y culmina en mayo de 2025.

4.6 Marco Legal

El objetivo es explorar las políticas comerciales de ambos países, los acuerdos bilaterales y la influencia de factores globales que inciden en este flujo comercial, destacando la importancia de la competitividad y la sostenibilidad en las exportaciones hacia España y proporcionar una visión general de las principales disposiciones legales que rigen la exportación de hongo Orellana desde Colombia hacia España, destacando los aspectos clave que deben ser considerados por los exportadores para llevar a cabo operaciones comerciales exitosas y conforme a la ley.

Normatividad General del Comercio Exterior en Colombia

- Ley 7 de 1991 (Ley Marco del Comercio Exterior): Establece las bases de la política de comercio exterior y promueve la internacionalización de la economía colombiana.
- Decreto 2505 de 1991: Crea y transforma el Fondo de Promoción de Exportaciones en Bancóldex, con el fin de apoyar la financiación de exportaciones.
- Decreto 663 de 1993 (Estatuto Orgánico del Sistema Financiero): Incluye disposiciones relativas a Bancóldex y sus funciones en el fomento a las exportaciones.
- Ley 1014 de 2006: Fomenta el emprendimiento y establece mecanismos financieros de apoyo a nuevos empresarios.
- Decreto 390 de 2016: Regula aspectos aduaneros, como la retención y verificación de mercancías dentro del territorio aduanero nacional.
- Decreto 1165 de 2019 (Régimen de Aduanas): Norma que establece las disposiciones relativas al régimen aduanero colombiano.

Normatividad Arancelaria y Aduanera

- Ley 6 de 1971: Adopta el Arancel de Aduanas en Colombia y establece la base legal para la aplicación de derechos arancelarios a las mercancías que ingresan y salen del país.
- Ley 1609 de 2013: Regula los tributos al comercio exterior, como los derechos de aduana, y establece lineamientos sobre los mecanismos de facilitación y control.

- Decreto 2153 de 2016: Modifica parcialmente el Arancel de Aduanas en Colombia, armonizándolo con la Nomenclatura del Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

- Decreto 272 de 2018: Compila y actualiza la nomenclatura arancelaria de Colombia, alineada al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

- Acuerdo Comercial entre Colombia y la Unión Europea (2013): Reduce y en algunos casos elimina los aranceles para productos agrícolas, incluyendo los hongos comestibles, favoreciendo su acceso al mercado español en condiciones preferenciales.

Requisitos Específicos para la Exportación de Hongo Orellana

- Certificado de Inspección Sanitaria (CIS) para exportación.
- Sistema de trazabilidad vegetal.
- Certificado fitosanitario de exportación expedido por el ICA.
- Registro de productores, exportadores y empacadores de vegetales en fresco ante el ICA.
- Cumplimiento de medidas fitosanitarias para control de plagas, como la mosca de la fruta.
- Presentación de trámites de exportación a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).

5. Diseño Metodológico

Estudio de Viabilidad

La realización de los objetivos planteados al inicio del presente trabajo se hará mediante los estudios de viabilidad pertinentes, 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. 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 importación
- 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.

Recoleccion 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. Para el caso de los Sitios Web se realizaron entrevistas a especialistas sobre el tema de la producción y comercialización de perlas naturales.

5.1 Clase o tipo de Investigación

El presente trabajo se enmarca en un tipo de investigación descriptivo, con enfoques multimetódicos, debido a que se realizaron diferentes tipos de estudio que cuentan con sus propias herramientas, técnicas y métodos para su resolución.

Enfoque cuantitativo: Los estudios de corte cuantitativo pretenden la explicación de una realidad social vista desde una perspectiva externa y objetiva. Su intención es buscar la exactitud de mediciones o indicadores sociales con el fin de generalizar sus resultados a poblaciones o situaciones amplias. Trabajan fundamentalmente con el número, el dato cuantificable. Durante el proceso de cuantificación numérica, el instrumento de medición o de recolección de datos juega un papel central. Por lo que deben ser correctos, o que indiquen lo que interese medir con facilidad y eficiencia. Esto así es de suma importancia en nuestra investigación porque con este enfoque obtenemos datos precisos y exactos en cuanto a las preguntas que se le hacen a la población y nos ayuda a la toma de decisiones para poder alcanzar el éxito.

Estudio descriptivo: Es un estudio de tipo descriptivo, ya que la investigación descriptiva es el método científico que describe y observa el comportamiento de las personas sin afectar sobre él de ninguna manera. Este estudio también es muy útil y a la vez es empleado por

los investigadores de mercadeo para evaluar los hábitos de los clientes o las entidades la que con las cuales se desea asociar. El estudio descriptivo sirve en la investigación para conocer el comportamiento en el mercado de ciertos productos, así saber la preferencia de la población específica a la cual se le ofrece el producto, también para realizar encuestas detalladas acerca de los precios de los productos de la competencia y así lograr el ajuste del precio.

5.2 Método de Investigación

Los métodos utilizados para este trabajo de investigación son:

Método inductivo: Para Francis Bacon el método inductivo intenta facilitar un instrumento para analizar las experiencias. Para lograrlo, es necesario recopilar una buena cantidad de casos concretos relacionados con el fenómeno estudiado, para una inducción posterior, observando las características o propiedades comunes entre ellos. Este procedimiento debe llevar las particularidades a una generalidad. Para el presente trabajo, ha sido necesario conocer otros trabajos relacionados, con el fin de reconocer aquellos factores comunes, que permitan generalizar las características de los estudios de viabilidad.

Método deductivo: Según Bacon, en el método deductivo, el pensamiento va de lo general a lo particular, haciendo uso de una serie de herramientas e instrumentos para conseguir los objetivos propuestos, con el fin de llegar al punto o esclarecimiento requerido. En este sentido, se puede exponer que es frecuente que se empleen resúmenes, pues son los documentos que permiten concentrarse de manera clara y concisa en lo esencial de la empresa que produzca y comercialice hongo Orellana a nivel internacional. No obstante, se explica en qué afecta y como se implementa la información obtenida.

El trabajo inicia gracias a que el hongo Orellana ha tomado un papel importante en la gastronomía española, ejecutando una factibilidad de exportación de hongo Orellana desde Santiago de Cali - Colombia hacia Alicante - España. Conociendo el porcentaje de exportaciones realizadas desde Colombia se logra argumentar la demanda y aceptación del producto.

5.3 Técnicas de Investigación

Existen dos fuentes de información: Fuentes secundarias y fuentes primarias. Las fuentes, búsquedas o informaciones secundarias son textos basados en hechos reales. Una fuente secundaria contrasta con una primaria en que esta es una forma de información que puede ser considerada como un vestigio de su tiempo. Una fuente secundaria es normalmente un comentario o análisis de una fuente primaria. Una fuente secundaria es como un comentario de la fuente primaria. Las fuentes secundarias están sujetas a revisión por pares, están bien documentadas y están normalmente producidas a través de instituciones donde la precisión metodológica es importante para el prestigio del autor. Los historiadores someten ambos tipos de fuentes a un alto nivel de escrutinio.

Una fuente primaria se refiere a las fuentes documentales que se consideran material proveniente de alguna fuente del momento, en relación con un fenómeno o suceso que puede tener interés en ser investigado o relatado, es decir, es la materia prima que se tiene para realizar un determinado trabajo. También hay fuentes de información primarias llamadas inéditas, que no se encuentran al acceso público o de circulación restringida como las tesis o los informes.

Fuentes secundarias usadas en la investigación:

Se recolectó información de libros metodológicos, estadísticas del DANE, Procolombia, fuentes de información en la web e investigaciones relacionadas con la producción y

comercialización internacional de hongo Orellana con la finalidad de obtener información acerca del consumo del producto.

Población y Muestra

Población: La población estadística, también conocida como universo, es el conjunto o la totalidad de elementos que se van a estudiar. Los elementos de una población lo conforman cada uno de los individuos asociados, debido a que comparten alguna característica en común. La población estadística puede ser un conjunto de personas, lugares o cosas reales. Por ejemplo, los supermercados que lo comercializan y los restaurantes que incluyen este ingrediente en sus recetas.

Población finita: es aquella que se puede contar y se puede estudiar con mayor facilidad a sus integrantes. Por ejemplo, la cantidad de clientes que distribuyen el producto al consumidor final (supermercados, restaurantes, etc.). En el presente caso, la población objetivo se centra en 110 supermercados o almacenes de cadena que demandan el Hongo Orellana en Alicante.

Muestra: La muestra es una parte representativa de una población donde sus elementos comparten características comunes o similares. Se utiliza para estudiar a la población de una forma más factible, debido a que se puede contabilizar fácilmente.

Cuando se va a realizar algún estudio sobre el comportamiento, propiedades o gustos del total de una población específica, se suelen extraer muestras. Estos estudios que se realizan a las muestras sirven para crear normas o directrices que permitirán tomar acciones o simplemente conocer más a la población estudiada.

Calculo de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se tiene en cuenta la siguiente formula:

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

Donde cada componente representa lo siguiente:

- **Muestra (n)**
- **Población (N):** 110 supermercados
- **Nivel de confianza (Z):** 97% (Z=2.17)
- **Margen de error (e):** 5% (e=0.05)
- **Proporción esperada (p):** 0.5
- **Proporción restante (q):** 0.5

Al poner en practica la formula, se obtiene el siguiente resultado:

$$n = \frac{110 \cdot 2.17^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{0.05^2 \cdot (110-1) + 2.17^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}$$

$$n = \frac{110 \cdot 4.7089 \cdot 0.25}{0.0025 \cdot 109 + 4.7089 \cdot 0.25}$$

$$n = \frac{129.49475}{0.2725 + 1.177225}$$

$$n = \frac{129.49475}{1.449725} \approx 89.32$$

Se concluye que el tamaño de la muestra requerida es de aproximadamente 90 supermercados. La recolección de datos se dirige a los responsables de compras, gerentes de

tienda, o personal encargado del inventario de los 90 supermercados seleccionados para la muestra a través de visitas, cuestionarios, llamadas telefónicas o correos electrónicos.

Al centrarse en dicha cantidad de supermercados, se obtendrá información confiable y precisa sobre criterios de calidad y necesidades de los consumidores del mercado en específico.

Procedimientos

Se realizó una matriz de factibilidad de exportación donde se comparan los dos países preseleccionados en aspectos generales como gastos causados al embarque, tributos aduaneros y otros gastos, con estos valores realizados se selecciona al país con el total menor.

En el estudio de mercado se tiene en cuenta a los cinco países que más importan hongo Orellana en el mundo, se realiza un análisis a cada país donde se consideran variables como la política, religión, cultura de negociación, idioma y acuerdos internacionales. Se preselecciona dos de estos países y se les realiza el entorno donde se enmarca donde está ubicado cada país respecto a Colombia.

Se tiene en cuenta el marco legal de las exportaciones en Colombia puesto que estas son las que rigen y regulan dichas operaciones.

Estas son la ley marco de comercio exterior 7 y 9 1991 donde se indican las normas generales a las cuales se debe sujetar el gobierno Nacional para regular el comercio exterior en el país, también se dictan normas generales a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias.

El decreto 1169, donde se mencionan en algunos artículos los requisitos y obligaciones del importador, la obligación aduanera en la importación.

Resolución externa No. 1 de 2018, donde se habla de los tipos de monedas en las cuales se puede negociar las exportaciones, la intervención en el mercado que tiene el banco de la república y las compras o ventas de divisas en el mercado. La circular externa DCIN-83, la cual señala todo lo relacionado con la exportación e importación de bienes.

Para realizar una exportación es necesario estar inscrito en el R.U.T, en la V.U.C.E (ventanilla única de comercio exterior), conocer la posición arancelaria del producto a exportar en la página de la D.I.A.N, tener el registro o licencia de la importación si el producto así lo requiere.

Para calcular los costos de la exportación se realiza la matriz de costos donde se indican datos como el costo del seguro, el flete internacional, el tipo de INCOTERM que se va a utilizar.

Línea de Investigación

El presente trabajo se inscribe en la línea de investigación del programa Tecnología en Gestión de Comercio Exterior del Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez” “Emprendimiento para generación de empresas mediante procesos de exportación e importación.

Delimitación del Objeto de Estudio

La investigación del presente proyecto será ejecutada dentro de los límites entre las ciudades de Santiago de Cali y Alicante, que se encuentran ubicadas en Colombia y España respectivamente.

6. Estudio de Mercado

6.1 Analisis del Sector

El sector de los hongos, incluyendo el hongo Orellana, se caracteriza por una demanda creciente, especialmente de productos orgánicos y sostenibles. La producción de hongos se realiza en diferentes partes del mundo, con Asia siendo el mayor productor. La tecnología de cultivo de hongos está mejorando, lo que permite una producción más eficiente y sostenible. Sin embargo, el sector también enfrenta desafíos como la competencia con otros productos alimenticios, regulaciones y normas de calidad, y el impacto ambiental del cultivo.

El sector de hongos comestibles se caracteriza por una moderada rivalidad entre competidores, una baja amenaza de nuevos entrantes debido a las barreras de entrada como la inversión inicial y la tecnología especializada, una baja amenaza de productos sustitutos, un moderado poder de negociación de los proveedores y compradores, lo que sugiere que las empresas deben enfocarse en la diferenciación y la innovación para mantener su posición en el mercado y aprovechar las oportunidades de crecimiento.

6.1.1 El Sector Exportador Colombiano

El hongo Orellana se ha posicionado como una oportunidad emergente en el sector exportador colombiano. Su cultivo que se realiza en regiones como Santander, Antioquia, Bogotá, Boyacá, Huila y Tolima, ha demostrado ser económicamente rentable y sostenible para pequeños productores.

Además de sus beneficios nutricionales y propiedades medicinales, la creciente demanda internacional de hongos comestibles abre la posibilidad de acceder a mercados estratégicos.

Estudios y proyectos como el de factibilidad realizado en Santander y el plan de exportación desarrollado por la pontificia Universidad Javeriana, destacan el potencial del hongo Orellana para exportar a mercados que tienen acuerdos comerciales preferenciales. En definitiva, el hongo Orellana representa una alternativa innovadora que podría diversificar la oferta exportable de Colombia, impulsando el crecimiento y la internacionalización del sector agroalimentario.

6.1.2 El Mercado del Producto en el Exterior

El mercado internacional de hongos comestibles está en expansión y el hongo Orellana se presenta como un producto con gran potencial en el exterior. Aunque actualmente las exportaciones de este hongo desde Colombia son limitadas, existen estudios y proyectos que apuntan a un crecimiento significativo en su demanda internacional.

En mercados como el europeo donde la preferencia por alimentos saludables, sostenibles y con propiedades medicinales es alta se observa una oportunidad para posicionar el hongo Orellana. La implementación de acuerdos comerciales como el de la Asociación Europea de Libre Comercio facilita el acceso a países como suiza, Noruega, Liechtenstein e Islandia, abrieron nuevas puertas para su exportación.

Es importante resaltar que Colombia tiene ventaja competitiva debido a que su clima y condiciones geográficas son favorables en cuanto a su producción y exportación de Hongo

Orellana, la producción de hongos en Colombia se concentra en departamentos como Cundinamarca, Boyacá y Antioquia.

6.1.3 Análisis DOFA

Debilidades

- Escasa visibilidad y reconocimiento de marca frente a competidores consolidados
- Limitaciones en la capacidad productiva y en la infraestructura logística para exportación.
- Falta de experiencia exportadora y conocimiento de normativas internacionales.
- Dependencia de certificaciones sanitarias y fitosanitarias que pueden ser costosas y demoradas.

Oportunidades

- Creciente demanda internacional de productos orgánicos, saludables y funcionales, especialmente en Europa.
- Beneficios arancelarios derivados de tratados comerciales como el TLC Colombia–Unión Europea.
- Tendencia hacia el consumo responsable, sostenible y con trazabilidad.
- Acceso a programas de apoyo estatal e internacional: capacitaciones, fondos y ferias.

Fortalezas

Amenazas

- Adaptabilidad del cultivo, aprovechando residuos orgánicos y promoviendo la economía circular.
- Potencial de inserción en nichos de mercado vinculados a alimentos funcionales, veganos y sostenibles.
- Respaldo de políticas nacionales y programas de apoyo a la internacionalización (ProColombia, Bancóldex).
- Producto innovador y diferenciado con atributos nutricionales y sostenibles.
- Competencia consolidada de países con mayor capacidad productiva y precios competitivos (China, Países Bajos, Polonia).
- Barreras regulatorias y exigencias sanitarias que incrementan costos y tiempos de exportación.
- Fluctuaciones económicas, variabilidad del tipo de cambio y factores políticos internacionales.
- Cambios en las preferencias del consumidor hacia productos sustitutos con mayor reconocimiento.

Tabla 2. DOFA

6.2 Inteligencia de Mercados

6.2.1 Posibles mercados para exportación del producto

- **Estados Unidos:** presenta un entorno complejo y diverso, caracterizado por una economía mixta capitalista con una fuerte presencia del gobierno utilizando el dólar estadounidense como moneda oficial, una gran potencia económica global y un sector tecnológico en constante crecimiento. Políticamente, es una democracia representativa federal con un sistema de gobierno republicano, con partidos políticos dominantes como los demócratas y republicanos. Ambientalmente, enfrenta problemas significativos como el cambio climático y la pérdida de biodiversidad, mientras que culturalmente, es una sociedad diversa y multicultural con una industria del entretenimiento influyente. En general, Estados Unidos es un país con tanto

oportunidades como desafíos en todos los ámbitos. Tiene una población de aproximadamente 331 millones de habitantes.

- **Italia:** es un país con una rica historia y cultura, caracterizado por una economía mixta capitalista que es una de las más grandes de la Unión Europea, utilizando el euro como moneda oficial con un fuerte sector de servicios y una gran tradición industrial y artesanal. Políticamente, es una república parlamentaria con un sistema de gobierno descentralizado, mientras que ambientalmente, enfrenta desafíos como la contaminación del aire y del agua, y la protección de su patrimonio natural y cultural. Culturalmente, Italia es famosa por su arte, arquitectura, música, cine y gastronomía, siendo un destino turístico muy popular. En general, Italia es un país con una gran riqueza cultural y natural, pero también con desafíos económicos y ambientales que deben ser abordados. Italia tiene una población de aproximadamente 60 millones de habitantes.

- **Francia:** es un país con una rica historia y cultura, caracterizado por una economía mixta utilizando el euro como moneda oficial con un fuerte sector de servicios y una gran tradición industrial y agrícola. Políticamente, es una república semipresidencialista con un sistema de gobierno centralizado, y juega un papel importante en la Unión Europea. Ambientalmente, Francia es líder en la lucha contra el cambio climático y la protección del medio ambiente. Culturalmente, es famosa por su arte, moda, gastronomía y patrimonio histórico, siendo un destino turístico muy popular. En general, Francia es un país con una gran influencia cultural, económica y política en el mundo, y es conocido por su estilo de vida y su compromiso con la sostenibilidad. Francia tiene una población de aproximadamente 67 millones de habitantes.

6.2.2 El país seleccionado (España)

6.2.2.1 Entorno Económico

La economía española cerró 2023 con un crecimiento del 2,5%, apoyado tanto en la demanda interna como en la externa. El PIB real de España creció en 2023 un 2,5%, superando ligeramente la previsión del Plan Presupuestario (2,4%). El crecimiento se apoyó tanto en la demanda interna, que contribuyó 1,7 puntos, como en la demanda externa (0,8 puntos). Este ritmo resultó de una velocidad en torno al 0,5% Inter trimestral durante los tres primeros trimestres del año, intensificándose hasta el 0,7% a finales de 2023.

El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de España, en 2024, fue de 32.630 € euros, por lo que se encuentra en el puesto 34 de los 196 países del ranking de PIB per cápita

En cuanto al Índice de Desarrollo Humano o IDH, que elabora las Naciones Unidas para medir el progreso de un país y que en definitiva nos muestra el nivel de vida de sus habitantes, indica que los españoles tienen una buena calidad de vida.

6.2.2.2 Entorno Tecnológico

Según el Informe Década Digital España 2024, el país ha avanzado notablemente en áreas como la adopción de la IA en los negocios, de forma que el 9,2% de las empresas españolas han adoptado soluciones de IA en 2023 por encima de la media europea, que es del 8%. Además, otro aspecto que hay que tener en cuenta es que el 66,2% de la población tiene un nivel básico de competencias digitales, frente al 55,6% de media de la Unión Europea.

Sin embargo, el mismo informe también destaca debilidades como una limitada adopción por parte de las empresas de servicios en la nube, con apenas un 27,2%, y un porcentaje de especialistas TIC de un 4,4%, algo por debajo de la media europea que es del 4,8%. En este sentido, para superar el reto del impulso del talento digital, tanto el sector público como el sector privado necesitan diseñar estrategias que integren planes de formación desde edades tempranas, presenten incentivos atractivos y proyecten oportunidades de crecimiento en las compañías. Es un sector apasionante que, sin duda, liderará la evolución futura de nuestra sociedad, y al que es necesario atraer a nuestros jóvenes, transmitiéndoles un mensaje inspirador y haciéndoles partícipes de la revolución tecnológica a la que están asistiendo.

El objetivo de España pasará por mantener el liderazgo europeo en el desarrollo de infraestructura de nube de datos, acelerar los esfuerzos en habilidades digitales, mejorar la investigación y comercialización de la investigación, y contribuir al debate sobre los riesgos que suponen las tecnologías críticas para la seguridad económica.

6.2.2.3 Entorno Político

España es un Estado cuya forma política es una monarquía parlamentaria. El sistema de gobierno se basa en la soberanía nacional, la división de poderes y un sistema parlamentario. Es un sistema parlamentario por el papel central que tiene el poder legislativo o Parlamento.

España es un estado social y democrático de derecho que propugna como valores superiores de su ordenamiento jurídico la libertad, la justicia, la igualdad y el pluralismo político. Su forma política es la monarquía parlamentaria, en la que el Rey ostenta la Jefatura del Estado y existe separación entre los poderes legislativo, ejecutivo y judicial. La

Constitución de 1978 es la norma suprema del ordenamiento jurídico español, y en su artículo 27 recoge el derecho a la educación y a la libertad de enseñanza.

6.2.2.4 Entorno Ambiental

El medio ambiente en España es la totalidad que componen la naturaleza y todos los fenómenos e interacciones que tienen lugar. El territorio español, mediterráneo, alberga una biodiversidad, importante, gracias a la presencia de relieve, archipiélagos, y a la influencia oceánica.

Como reflejo de su diversidad geográfica, España se presenta como el país con mayor diversidad climática de Europa. En general, se caracteriza por un clima templado, con veranos calurosos e inviernos fríos en el interior y veranos más suaves y nublados e inviernos más fríos en la costa.

El tradicional informe anual sobre el medio ambiente en España es el resultado de un exhaustivo trabajo realizado por miles de personas, tanto de las Administraciones, como de las empresas privadas o a nivel particular, que recoge las principales novedades y retos planteados en el ámbito ambiental en el país.

6.2.2.5 Entorno Cultural

España es un país con una mezcla de culturas muy interesante donde se mezclan las diferentes costumbres, creencias y tradiciones de los muchos pueblos que la habitaron – romanos, celtas, iberos, vascos, árabes y franceses entre otros.

La cultura española tiene sus raíces en las influencias que los diferentes pueblos han dejado tras su paso por la península a lo largo de los siglos. Además, la historia, el relieve

montañoso y los mares que la circundan han contribuido significativamente en la formación de la cultura actual.

Aunque hay un patrimonio cultural común a todos los españoles, la marcada singularidad de sus regiones ha dado lugar a diversas manifestaciones culturales a lo largo de su geografía. Esas manifestaciones han tenido reflejo en todos los campos: el arte, las tradiciones, la literatura, las lenguas y dialectos, la música, la gastronomía, etc.

6.2.3 País de origen (Colombia)

Colombia, al noroccidente de América del Sur, es un país rico de muchas formas. Con una amalgama de especificidades étnicas y regionales que conllevan prácticas sociales, cosmovisiones y culturas distintas que son reconocidas y protegidas protegida por la Constitución de 1991, una de las más progresistas del mundo.

6.2.3.1 Entorno Económico

Colombia tiene un potencial significativo para aumentar su contribución al crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) mediante el incremento de la productividad, que ha permanecido estancada durante décadas, y la diversificación y expansión de sus exportaciones. Abordar las brechas de infraestructura, mejorar los resultados educativos y fortalecer las instituciones son pasos cruciales para impulsar aún más el desarrollo económico del país.

Los desequilibrios macroeconómicos que surgieron durante la fuerte recuperación económica pos pandemia se están corrigiendo rápidamente, con una disminución de la inflación y de los déficits fiscales y externos. La economía creció un 0,6 % en 2023, ya que la necesidad de desmonte de las medidas de estímulo y el aumento de la incertidumbre alrededor

de la dirección de la política afectó la inversión fija. Las tasas de pobreza monetaria y extrema disminuyeron en 2023, principalmente por mayores ingresos en el mercado laboral. Se prevé que la economía se expandirá un 1,5 % en 2024 y se ubicará ligeramente por encima de la tasa de crecimiento potencial del 2,9% en los próximos años, a medida que disminuyan la inflación y las tasas de interés.

6.2.3.2 Entorno Tecnológico

En los últimos años, Colombia ha experimentado un crecimiento significativo en el ámbito del desarrollo tecnológico. Así lo demuestran estudios y publicaciones como las de Data crédito Experian, que argumentan cómo nuestro parque tecnológico nacional en los últimos 5 años creció 7.3 veces en valor y generó más de 150 mil empleos para situarse en un 2.94% del PIB, cuando esta participación en 2010 era tan sólo del 0.40%.

Colombia se ha consolidado como uno de los líderes en la industria tecnológica en Latinoamérica, siendo el cuarto mercado más grande de la región, solo superado por Brasil, México y Chile. Este crecimiento ha posicionado al sector tecnológico como un motor clave para la economía nacional, generando empleo y atrayendo inversiones.

Colombia ha mostrado un crecimiento anual sostenido del 10% al 15%, convirtiéndose en un motor vital para la economía nacional. Este desarrollo es impulsado por la creciente demanda de soluciones tecnológicas en áreas clave como el sector financiero, logístico, de salud y energético. Además, la adopción de tecnologías emergentes como inteligencia artificial, automatización, analítica de datos, cloud computing y blockchain ha posicionado a Colombia como un destino atractivo para la inversión extranjera.

6.2.3.3 Entorno Ambiental

Colombia es un país rico de ecosistemas, fauna y flora Colombia alberga cerca de 10% de la biodiversidad mundial, contiene 5 reservas mundiales de biosfera y es el segundo país con más biodiversidad. Estos hechos convierten al país en una potencia mundial a nivel medioambiental y lo ubican en el Grupo de Países Mega diversos Afines del Mundo.

Colombia enfrenta desafíos climáticos cada vez más intensos. Los eventos relacionados con el clima interrumpen los medios de vida y dañan los activos en todo el país con una frecuencia y severidad crecientes. El sector de combustibles fósiles de Colombia, una gran fuente de ingresos fiscales, exportaciones e inversión extranjera directa (IED), es vulnerable a la des carbonización global. Una transición ordenada, gradual y fiscalmente responsable hacia una economía más diversificada y resiliente al clima, alineada con los ambiciosos objetivos climáticos del país, sería beneficiosa para cumplir con las metas climáticas y las perspectivas económicas a largo plazo del país.

6.2.3.4 Entorno Cultural

Debido a su historia colonial la cultura colombiana es muy similar a la de otros países latinoamericanos. El legado colonial de los españoles se extiende por todo el país y los pueblos indígenas se han distanciado de sus raíces precolombinas. Hoy día, la cultura colombiana es una mezcla de costumbres y tradiciones europeas e indígenas que se ven reflejadas a través de la música, el arte, la literatura y la relación con la naturaleza.

La música es parte fundamental de la cultura de Colombia, existiendo una gran afición a la cumbia y el vallenato en todo el país. Artistas como Shakira han popularizado la música colombiana por todo el mundo.

6.3 El Producto

El hongo Orellana es cultivado en regiones como Santander, Antioquia, Bogotá, Boyaca, Huila, y Tolima; debido a que estas regiones tienen como ventaja su clima y condiciones favorables. Por lo tanto, es un producto emergente en el sector agroalimentario colombiano, con potencial tanto para el consumo interno como la exportación. Su perfil nutricional, propiedades funcionales y métodos de cultivo sostenible lo posicionan en un nicho de mercado en crecimiento, especialmente en un contexto global que favorece la demanda de alimentos saludables y orgánicos.

6.3.1 Portafolio de Productos



FUNGO S.A.S

Hongos Orellana.

Es un honor comestible de alto valor nutricional y medicinal.

Beneficios.

- Rico en proteínas y fibra.
- Fortalece el sistema inmunológico.
- Ayuda a reducir el colesterol.
- Contiene antioxidantes.

Cultivo fácil y sostenible.

- Crece en residuos agrícolas como aserrín o bagazo.
- No requiere grandes espacios.
- Se cosecha en pocas semanas.

Fungosas@hongosorellana.com
+57 3168239201

Ilustración 4. Portafolio del producto

6.3.2 Generalidades y/o características del producto a exportar

El hongo Orellana presenta varias características que lo hacen atractivo tanto para el mercado nacional como para el internacional como:

- Su clasificación y cultivo se asocia generalmente a especies del género, reconocido por su rápido crecimiento y alta productividad en sistemas de cultivo controlado, lo que permite una producción constante durante el año.
- En cuanto a las propiedades nutricionales y medicinales, es una fuente rica en proteínas, vitaminas y minerales. Se le atribuye efectos anticancerígenos, antibióticos naturales y beneficios para la salud cardiovascular lo que añade valor al producto en mercados orientados a la alimentación saludable.
- Su cultivo resulta rentable para pequeños y medianos productores, con costos de producción relativamente bajos y precios competitivos en el mercado. Lo cual refleja su atractivo como producto exportable, considerando altos márgenes de ganancia en mercados internacionales.
- El hongo Orellana se cultiva mediante técnicas que pueden ser sostenibles y de bajo impacto ambiental, aprovechando sistemas en invernadero o controlados que permiten optimizar recursos y reducir residuos.
- Su potencial de exportación actualmente es limitado, estudios y proyectos de factibilidad evidencian un gran potencial para posicionarlo en mercados internacionales. Acuerdos comerciales como los vigentes con la Asociación Europea de Libre Comercio ofrecen ventajas arancelarias que facilita. Su acceso a países con alta demanda de productos saludables y gourmet.

6.4 El Mercado Proveedor

- **BIO BIO S.A.S** es una compañía dedicada a la producción y comercialización de germinados, hortalizas de hoja, hortalizas de fruto y flores comestibles, cultivados orgánicamente. Sus cultivos están ubicados en Dapa y La Cumbre, Valle del Cauca y cuentan con una oficina en Santiago de Cali.

- **Setas Katalejo S A S** es una empresa dedicada al cultivo de hortalizas raíces y tubérculos situada en Bugalagrande, Valle del Cauca.

- **Champiorellanas** es una compañía que se dedica a la producción y comercialización de productos alimenticios, específicamente conservas y encurtidos, a base de hongo "Orellana" y también de champiñones. La empresa se enfoca en la alimentación orgánica, la salud y los hábitos alimenticios saludables.

6.5 El Mercado Potencial Objetivo

El mercado potencial se centra en posicionar el hongo Orellana como un alimento saludable, gourmet y funcional, aprovechando tanto su valor nutricional como sus propiedades medicinales. Incrementando su presencia en mercados exigentes y contribuyendo al desarrollo de oferta de valor que combine calidad, salud y sostenibilidad.

En términos específicos:

- **Captar a consumidores consientes de la salud:** personas que buscan productos naturales, nutritivos y con beneficios adicionales (propiedades y aminoácidos esenciales).

- **Diversificar canales de comercialización:** Incorporar el hongo Orellana en mercados locales y de exportación, a través de distribuidores especializados, restaurantes gourmet y tiendas de productos orgánicos.
- **Aprovechar tendencias en alimentación sostenible y funcional:** Responder a la creciente demanda de alimentos que aportan beneficios para la salud, lo que impulsa la innovación y la diferenciación del producto en un mercado competitivo.
- **Fortalecer la cadena de valor:** Incentivar tanto la producción local como la importación de productos de alta calidad, estableciendo alianzas comerciales y aprovechando acuerdos internacionales (como los que facilitan el comercio en la Unión Europea).

6.5.1 La Población Objetivo

El producto está dirigido principalmente a adultos entre los 25 y 45 años de edad con un nivel de ingresos mensuales medio – altos, quienes muestran mayor interés en adquirir el producto debido a su creciente atractivo por la salud y la alimentación saludable incluyendo a las personas vegetarianas y veganas. Por otro lado, están los restaurantes populares en la región con una fuerte tradición culinaria.

6.5.2 Tendencias y Comportamiento del Consumo en el País de Destino

La tendencia del hongo Orellana en España se enmarca en el creciente interés por alimentos saludables, sostenibles e innovadores. Los consumidores muestran una mayor preferencia por productos naturales y de alta calidad como:

- **Búsqueda de salud y sostenibilidad:** Los consumidores optan por alimentos que aporten beneficios nutricionales y sean respetuosos con el medio ambiente.
- **Valoración de calidad y precio:** Se priorizan productos que ofrezcan frescura y excelencia en sabor a un precio competitivo.
- **Experiencia de compra:** Factores como la ubicación de los establecimientos y un buen trato al cliente influyen decisivamente en la decisión de compra.
- **Impacto de la pandemia:** La crisis del COVID-19 ha reforzado la tendencia hacia productos que promueven la salud, acelerando el interés por el hongo Orellana.

6.5.3 Requisitos del Consumidor del País de Destino

El hongo Orellana es muy apetecido en el mercado español debido a una combinación de factores culturales, gastronómicos y ambientales. Lo cual debe cumplir con varios requisitos claves que se alinean con las tendencias actuales del mercado y las expectativas de los clientes como:

- **Calidad y frescura:** Es fundamental que el producto se ofrezca en óptimas condiciones con una apariencia, textura y sabor que garanticen una experiencia culinaria de alta calidad.
- **Precio competitivo:** El coste debe reflejar la calidad del producto, de modo que resulte atractivo para un amplio segmento de consumidores sin sacrificar la percepción de valor.
- **Producción sostenible:** Los métodos de cultivo deben ser respetuosos con el medio ambiente, ya que la sostenibilidad es un aspecto muy valorado en el mercado

actual, tanto por consumidores como por establecimientos que promueven productos ecológicos.

- **Beneficios nutricionales y para la salud:** El hongo debe resaltar por sus propiedades saludables, aportando nutrientes y potenciales beneficios para el bienestar, lo que resulta esencial para quienes buscan una alimentación equilibrada.
- **Presentación y empaque:** Un diseño de empaque atractivo y funcional no solo protege el producto, sino también comunica sus cualidades y lo posiciona como una opción Premium en el mercado.

6.6 El Mercado Competidor

El hongo Orellana se posiciona en un segmento de mercado en el que compite con varias alternativas, tanto en el ámbito gourmet como en el de los alimentos saludables y sostenibles. Cada uno de los mercados cuenta con demandas y criterios específicos (calidad, precios, presentación, etc.), lo que obliga al hongo Orellana a destacar en múltiples aspectos para consolidar su aceptación y crecimiento entre los consumidores en España. Entre los mercados competidores se destacan:

- **Mercado de otros hongos comestibles y gourmet:** Aquí se incluyen variedades como champiñón convencional, shitake, portobello y otras setas silvestres que son ampliamente utilizadas en la alta cocina y en restaurantes que apuestan por ingredientes exclusivos.
- **Mercados de productos locales y sostenibles:** Los consumidores actuales valoran la trazabilidad y la producción sostenible. En lo que el hongo Orellana debe

competir con otros alimentos cultivados de manera responsable que garantizan un menor impacto ambiental y promueven la economía local.

- **Mercado de alimentos funcionales y orgánicos:** En este segmento, el hongo Orellana compite con otros productos naturales que aportan beneficios nutricionales y medicinales, incluyendo hongos reconocidos por sus propiedades como (reishi o maitake).

6.6.1 Países Exportadores del Producto

España importa el hongo Orellana de varios países productores que han aumentado su producción debido a la creciente demanda en Europa, donde el consumo de hongos comestibles ha experimentado un fuerte. Entre los principales exportadores se incluye:

- **Colombia:** Aunque su volumen de exportación aún es bajo, Colombia ha comenzado a enviar Orellanas a Europa, incluyendo Francia y Reino Unido. Su producción está en crecimiento y se busca ampliar su presencia en el mercado europeo.
- **China:** Es el mayor productor mundial de hongos incluyendo el Orellana y tiene una gran presencia en mercados europeos.
- **Chile:** También se ha posicionado como exportador de hongos comestibles, incluyendo hongo Orellana.

6.6.2 Procedencia del Producto en el País de Destino

La procedencia del hongo Orellana en España es mixta: se obtiene tanto de la producción nacional que responde a técnicas de cultivo especializadas, como de importaciones de países productores, entre los que destaca Colombia en el contexto de la creciente demanda europea. En España el hongo Orellana proviene de dos fuentes principales:

- **Producción local:** En diversas regiones españolas se cultivan hongos comestibles utilizando técnicas que aprovechan residuos agrícolas (como paja, bagazo o cartón). Esto permite que parte de la oferta de Orellanas se produzca en el propio territorio, adaptándose a la demanda interna del mercado.

- **Importaciones:** Colombia ha comenzado a exportar hongos Orellana a mercados europeos, registrando envíos a países como Francia y Reino Unido, este país es un potencial proveedor dada a la creciente demanda de hongos comestibles en la región. Como también china y Chile que son países con alta producción de hongos se consolidan en el mercado internacional y podrían estar suministrando este producto al mercado español, ya sea de forma directa o mediante intermediarios.

6.6.3 Los precios Internacionales del Producto

Al tratarse de un producto emergente los precios del hongo Orellana depende en gran medida de factores como la calidad, la certificación de producción ecológica y la exclusividad en el mercado gourmet. Se pueden señalar algunos rangos como:

- **Mercados europeos y norteamericanos:** En el segmento gourmet los precios suelen oscilar entre 20 y 60 euros por kilogramo. En nichos de alta gastronomía, donde se valora la exclusividad y métodos de cultivo sostenible, el precio puede incluso superar los 100 euros por kilogramo.
- **Mercados latinoamericanos:** En países como en Colombia se observan precios establecidos en moneda local (COP o USD) que varían según el proveedor y la presentación del producto. Por ejemplo, en algunas plataformas de comercio electrónico se listan productos relacionados con el “champiñón Orellana” a partir de

cifras que reflejan la oferta local, aunque es difícil establecer una equivalencia directa con los precios internacionales.

6.7 El Canal de Distribución

El canal de distribución del hongo Orellana se estructura generalmente a través de un modelo multicanal. En este enfoque ayuda a posicionar el hongo Orellana en nichos de alta calidad y a satisfacer las demandas tanto de consumidores particulares como profesionales gastronómicos.

- Venta directa a restaurantes: Se abastecen establecimientos gourmet y de alimentos saludables que valoran la calidad y frescura del producto.
- Distribución en tiendas especializadas: Se comercializa en mercados orgánicos, tiendas gourmet y puntos de venta dedicados a productos saludables.
- Canales on-line y e-commerce: Plataformas digitales y marketplaces permiten ampliar el alcance del producto, facilitando su compra tanto a nivel nacional como internacional.
- Colaboración con distribuidores especializados y cooperativas: Esto garantiza la trazabilidad, el manejo adecuado de la cadena de frío y la llegada del producto en óptimas condiciones a diferentes segmentos del mercado.

6.8 Estrategias de Mercadeo y Ventas

La estrategia de mercadeo y ventas del hongo Orellana puede estructurarse en varias líneas que integren posicionamiento, segmentación y canales de distribución. Este enfoque integrado combina la innovación en la comunicación, la calidad del producto y la diversificación de canales que permite posicionar el hongo Orellana como un producto

Premium en mercados competitivos, maximizando su alcance y potenciando las ventas a nivel nacional e internacional.

Plan integral de mercadeo y ventas internacionales de hongos Orellana

El enfoque internacional requiere certificaciones, adaptación cultural, aliados estratégicos y logística eficiente, El diferencial será venderlo no solo como un alimento, sino como un producto gourmet con historia, origen exótico y sostenibilidad certificada.

Segmentación y Posicionamiento internacional

Público objetivo internacional

- Restaurante y hoteles de alta gama en España con enfoque en cocina fusión y gourmet.
- Cadenas de supermercados Premium (El corte Ingle, Whole foods, Edeka) con secciones de productos orgánicos.
- Consumidores finales de la alimentación sostenible, principalmente en ciudades cosmopolitas(Madrid, Barcelona, París, Berlín, Londres).
- Empresas distribuidoras de alimentos saludables y importadores especializados en productos exóticos de Latinoamérica.

Propuesta de valor internacional

- Producto con denominación de origen (Colombia) cómo diferenciador exótico y atractivo para el consumidor europeo.
- Certificaciones internacionales (GlobalG.A.P., USDA Organic, Fair Trade, Rainforest Alliance).

- Valor nutricional reforzado con estudios comparativos frente a otros hongos populares (shiitake, portobello).

Estrategias de precio

- Posicionamiento Premium internacional: precios alineados con hongos exóticos importados (cómo la trufa, shiitake orgánico).

- Precio dinámico según destino: margen mayor en mercados donde los hongos exóticos son más escasos.

- Estrategias de introducción: Descuentos iniciales para distribuidores en primera importación, Promociones en e-commerce (packs de degustación), Estrategias B2B con precios preferenciales a restaurantes por contratos de exclusividad.

Canales de distribución internacional

- Importadores y distribuidores locales con experiencia en productos frescos orgánicos.

- Retail gourmet y orgánico como El corte inglés, Carrefour Bio.

- E-commerce internacional como Amazon Fresh, plataformas cómo la comida de España o LatinExoticFoods.com.

- Venta directa a restaurantes y hoteles a través de convenios de suministros constantes.

- Food Service & HORECA: alianzas con centrales de abasto y mayoristas que abastecen hoteles y restaurantes.

Estrategias de Promoción y Comunicación Internacional.

- Marketing digital multilingüe (español, ingles, francés, alemán) con foco en storytelling del hongo Orellana.
- Branding exótico y Premium destacando el origen colombiano, biodiversidad y tradición culinaria adaptada al mercado internacional.
- Participación en ferias internacionales como Madrid Fusión, con colaboradores como Chefs con estrellas Michelin, influencers gastronómicos europeos.

Estrategias de ventas internacionales

- Fuerza de ventas internacionales capacitada en. Requisitos de exportación, regulaciones fitosanitarias y tendencias de consumo europeo.
- Alianzas estratégicas como Cooperativas agrícolas y empresas logísticas con cadena de frío (DHLFresh, Kuehne+Nagel).
- Embajadas y oficinas comerciales (Pro Colombia, ICEX España Exportación e inversiones).
- Estrategias B2B personalizadas: visitas comerciales a importadores, restaurantes y distribuidores con Kits de degustación.
- Feedback global: encuestas digitales, degustaciones internacionales y análisis de tendencias de consumo.

7. El Estudio Técnico

7.1 Localización del Proyecto

7.1.1 Macro Localización

Colombia: es un país ubicado en el noroccidente de Sudamérica con costas en los océanos Atlántico y Pacífico. Su superficie terrestre es de 1.141.748 km² y tiene 928.660 km² de dominios marítimos. La población estimada para 2024 es de 52.700.000 habitantes. Limita con Venezuela, Brasil, Perú, Ecuador y Panamá. Es conocida por su gran biodiversidad, incluyendo parte de la selva amazónica y la Cordillera de los Andes. Colombia es una república presidencialista con un sistema político multipartidista, su economía es diversificada, con sectores importantes como el petróleo, el café, el carbón y el turismo; es un país con una rica cultura, influenciada por la indígena, española y africana, con una variedad de expresiones artísticas, música y gastronomía.



Ilustración 5. Colombia

España: formalmente el Reino de España, es un país transcontinental ubicado en el suroeste de Europa. Es un Estado democrático y de bienestar, con una economía de mercado y una forma de gobierno de monarquía parlamentaria. Su capital es Madrid, y su moneda oficial es el euro. España ocupa la mayor parte de la península ibérica, incluyendo dos archipiélagos (Canarias y Baleares) y dos ciudades autónomas en el norte de África (Ceuta y Melilla). Limita al oeste con Portugal y el océano Atlántico, al norte con el mar Cantábrico, Francia y Andorra, al este con el mar Mediterráneo y al sur con Marruecos. Tiene una población de 49.077.984

personas, con una densidad de población de 97 habitantes por kilómetro cuadrado. El idioma oficial es el español, aunque también se hablan otros idiomas regionales como el vasco, catalán y gallego; Y una economía de mercado, con una fuerte dependencia del turismo, la industria y la agricultura. Es la cuarta economía más grande de la zona del euro y una de las principales economías del mundo. Es una monarquía constitucional, con el rey como jefe de Estado y el presidente del gobierno como jefe del ejecutivo. El sistema político se basa en la división de poderes y un sistema parlamentario y es un país con una rica historia y una amplia variedad de culturas, tradiciones y costumbres. Es un importante destino turístico mundial, con un rico patrimonio histórico, cultural y natural.



Ilustración 6. España

7.1.2 Micro Localización

Fungo SAS está situada en la Zona Industrial Acopi Yumbo, Valle del Cauca, un punto clave por su excelente conectividad vial, infraestructura y proximidad a los mercados principales.

La cercanía a la Autopista Cali-Yumbo, la recta Cali-Palmira, al aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón y al Puerto de Buenaventura garantiza una distribución eficiente y rápida.

Además, la zona ofrece servicios esenciales confiables y un entorno logístico ideal que optimiza

los procesos y reduce costos. Por lo anterior, se garantiza que los hongos Orellana llegan en perfectas condiciones, cumpliendo con los estándares de calidad y eficiencia que caracteriza a la empresa.

Por otro lado, Alicante es una ciudad y provincia en el sureste de España, en la Comunidad Valenciana, conocida por su clima mediterráneo, playas y rica historia. Es un destino turístico popular y una importante zona industrial y comercial, con un puerto y aeropuerto estratégicos. La ciudad de Alicante, capital de la provincia, es la segunda más poblada de la Comunidad Valenciana y la décima de España. Alicante se considera un buen mercado para el hongo Orellana dado que la demanda de setas gourmet de alta calidad, incluido el hongo Orellana, cuentan con una alta demanda

7.1.3 La Planta Física

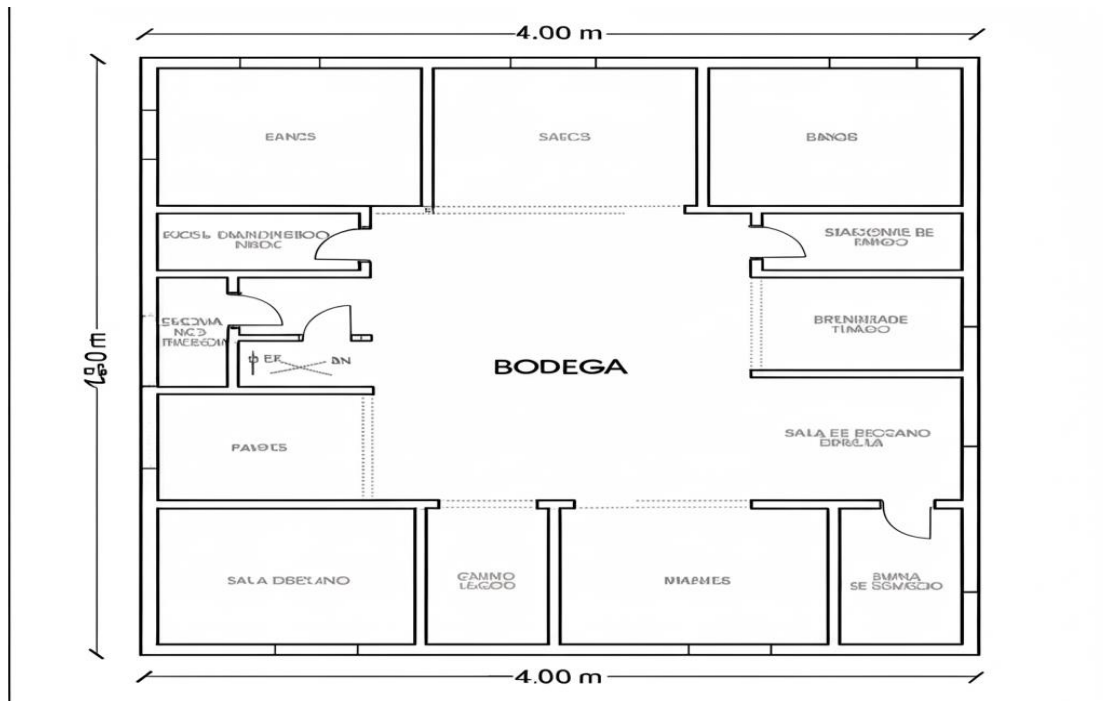


Ilustración 7. Planta Física

Descripción de la planta física:

- **Almacenamiento refrigerado:** el método para el almacenamiento en frío de los hongos es conservarlos entre 8 y 10°C en bandejas de icopor con cubierta de papel crista Flex.
- **Zona de carga y descarga:** zona donde llega la mercancía y donde se despacha para su debida distribución.
- **Oficina administrativa:** compuesta por la recepción, estaciones de trabajo para el personal, sala de juntas, área de descanso, área de mantenimiento, salidas de emergencias y pasillos.
- **Servicios generales:** Baños, vestuarios y áreas de descanso para el personal.

7.2 Aspectos Técnicos del Producto

7.2.1 Ficha Técnica del Producto

Ficha Técnica	
Nombre del producto	Hongo Orellana
Nombre científico del producto	Pleurotus ostreatus
Componentes	Agua: 92.20% Cenizas: 9.50% Grasas: 1.00% Proteínas brutas: 39.00% Fibra: 7.50% Calcio: 33mg/100g Fósforo: 1.348mg/100g Potasio: 37.93mg/100g Hierro: 15.20mg/100g Vitamina C: 90-144mg/100g


Descripción del producto	Su carne es compacta en el sombrero y fibrosa y blanca en el pie con sabor y olor agradable. Es un hongo comestible gastronómicamente de primera calidad, por sus propiedades nutricionales como por ejemplo su alto contenido de aminoácidos esenciales.
Modo de consumo	Se puede consumir en ensaladas, guarniciones, encurtidos, salteado o asado.
Condiciones de conservación	debe almacenarse en cajas de cartón a una temperatura de 1 a 3 °C.
Caducidad	7-10 días
País de Origen	Colombia
Imagen	

Tabla 3. Ficha Técnica del hongo Orellana

7.2.2 Capacidad de Producción y/o Comercialización por unidad de Tiempo.

Cumpliendo con los factores necesarios como la infraestructura y tecnología, rendimientos y eficiencia operativa, la capacidad logística y de distribución, las normativas y certificaciones, diariamente es posible la compra de 23 kilogramos netos y mensualmente es posible la exportación de 700 kilogramos netos.

7.2.3 Unidad de Empaque y etiquetado para la exportación

La unidad de empaque para la exportación del hongo Orellana incluye una combinación de materiales que asegura que el hongo llegue al mercado de destino en óptimas condiciones, cumpliendo con los requisitos de calidad y frescura. Los materiales útiles para su exportación son:

Empaque individual: Las bandejas de poliestireno expandido con plástico son una opción común. El plástico se perfora para permitir la ventilación para conservar los hongos frescos.

Las medidas del recipiente son: 20cm x 13cm x 8cm.



Ilustración 8. Empaque individual



Paletizado:

Caja de cartón: es un envase de cartón corrugado diseñado para proteger y transportar el producto de forma segura durante el proceso de exportación, desde el punto de producción hasta el destino final. Sus medidas son 40cm x 26cm x 10cm.

Capacidad: 4 recipientes.



Ilustración 9. Caja de Cartón

Palet de plástico:

Es una plataforma rígida y portátil, generalmente hecha de polietileno o polipropileno, diseñada para facilitar el almacenamiento, transporte y manipulación de mercancías durante el proceso de exportación.

Sus medidas son: 1200 x 800 mm x 144 mm (palet europeo): 1,2 m x 0,8 x 0,144 m.

Capacidad: 9 cajas de carton.



Ilustración 10. Pallet Europeo

Flejes horizontales:

Utilizar flejadas horizontales para asegurar la estabilidad del palet y evitar que los embalajes se muevan durante el transporte. Los flejes son bandas metálicas o plásticas que se utilizan para envolver y asegurar la carga al palet.



Ilustración 11. Flejes

Contenedor:

En el transporte aéreo, los ULDs (Dispositivos de Carga Unitarios) son contenedores o paletas que se utilizan para cargar y transportar mercancías en la bodega de los aviones. Estos dispositivos están diseñados para adaptarse a la forma y dimensiones de la bodega, lo que facilita la carga y descarga. Dentro de los ULDs, también existen modelos isotérmicos o con sistemas de refrigeración integrados.





Ilustración 12. Contenedor refrigerado

Aspectos importantes del embalaje de Hongo Orellana para su exportación:

Distribución uniforme: Colocar los embalajes de hongos de manera uniforme sobre el pallet, asegurando que no se desequilibren.

Ventilación: Si es posible, dejar espacio entre los embalajes para permitir la ventilación, especialmente si se trata de hongos frescos.

Transporte refrigerado: asegurarse de que el pallet esté correctamente embalado para mantener la temperatura adecuada.

Etiquetado: etiquetar los embalajes y el pallet de manera clara con información sobre el producto, el peso, la fecha de envasado y cualquier otra información relevante.

Etiquetado para la exportación:

Dentro del etiquetado del producto se encuentra información de suma importancia. Se logra observar una breve descripción de la empresa Fungo SAS, peso neto, fecha de límite de consumo, fecha de caducidad, condiciones de almacenamiento, país de origen, lote y código de barras.



Ilustración 13. Etiquetado del producto

7.3 La unidad Empresarial Exportadora

7.3.1 Tipo de Sociedad

Persona Jurídica: son sujetos que por ficción jurídica son capaces de ejercer derechos, contraer obligaciones y ser representadas judicial y extrajudicialmente.

Las personas jurídicas deberán cumplir los siguientes **requisitos:**

- Verificar que no figure matriculada otra sociedad, establecimiento de comercio, entidad sin ánimo de lucro del sector solidario, a nivel nacional, con un nombre idéntico. Lo puede verificar en las terminales de auto consulta dispuestas en los Centros de Atención Empresarial CAE de la Cámara de Comercio de Cali o a través del sitio web www.rues.org.co.
- Diligenciar el formato de solicitud de inscripción
- Diligenciar el formulario de Registro Único Empresarial y Social RUES, suministrando en forma exacta los datos solicitados. El formulario debe estar firmado por el representante legal.
- Diligenciar el formulario del RUT. Adjuntar fotocopia del documento de identidad del representante legal.
- Diligenciar el formulario adicional de registro con otras entidades (para personas jurídicas con domicilio en Cali o Yumbo).
- Adjuntar documento de constitución. Tenga en cuenta que si se aportan bienes inmuebles, deberá hacerse por escritura pública.
- Certificación para acreditar los requisitos de la Ley 1780 de 2016, en caso de cumplirlos.
- Presentar todos los documentos anteriormente mencionados en cualquier sede de atención al público de la Cámara de Comercio de Cali a través del servicio virtual de inscripción de actos y documentos y cancelar los derechos de inscripción a que hubiere lugar.
- Diligenciar el formato de solicitud de registro de libros de registro de socios o accionistas y libro de actas de junta de socios o asamblea, indicando el nombre

de la sociedad, Empresa Asociativa de Trabajo o Empresa Unipersonal, el destino de cada libro y el número de hojas debidamente firmado por el representante legal.

Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), creada en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008, es una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que constará en documento privado. El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.

Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes. Una vez inscrita en el registro mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas. Para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas. Las acciones y demás valores que emita la S.A.S no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

Requisitos para constituir una S.A.S.:

- Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen). Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.

- El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

Actividad económica

4631 Comercio al por mayor de productos alimenticios

Esta clase incluye:

- El comercio al por mayor de frutas, legumbres y hortalizas, productos lácteos, huevos y productos de huevos, aceites y grasas comestibles de origen animal o vegetal, carnes y productos cárnicos, productos de la pesca.
- El comercio al por mayor de azúcar, panela, productos de confitería, productos de panadería y productos farináceos, café transformado, té, cacao, chocolate y especias, salsas.

- El comercio al por mayor de proteína de soya en polvo, lactato de sodio, suplementos alimenticios y dietarios, tanto para humanos como para animales, de origen natural y otros preparados alimenticios.

- El comercio al por mayor de alimentos procesados para animales domésticos.

Esta clase excluye:

- El comercio al por mayor de materias primas agrícolas. Se incluye en la clase 4620 «Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias; animales vivos».

Requisitos para el ejercicio de actividades económicas

- Cumplir con las normas referentes al uso de suelo, destinación o finalidad para la que fue construida la edificación y su ubicación.

- Mantener vigente la matrícula mercantil de la Cámara de Comercio de la respectiva jurisdicción donde se desarrolle la actividad. Esto implica cumplir con el deber de renovarla anualmente dentro del término legal.

- La comunicación de la apertura del establecimiento al comandante de estación o subestación del lugar donde funciona el mismo.

- Para la comercialización de equipos terminales móviles se deberá contar con el permiso expedido por el Ministerio de Tecnologías de la información y las comunicaciones o su delegado

Requisitos que se deben cumplir durante la ejecución de la actividad económica

- Las normas referentes a los niveles de intensidad auditiva.

- Los horarios establecidos para la actividad económica desarrollada.

- Las condiciones de seguridad, sanitarias y ambientales.
- El objeto registrado en la matrícula mercantil es el que se debe desarrollar.
- Para aquellos establecimientos donde se ejecuten obras, protegidas por las disposiciones legales vigentes sobre derechos de autor, presentar comprobante de pago al día.
- El Registro Nacional de turismo actualizado al ofrecer servicios de hospitalidad, alojamiento al público.
 - Prestar el servicio de baño a niños, mujeres en evidente estado de embarazo y adultos de la tercera edad; sean sus clientes o no.

Compromisos con el Estado

Algunos de los impuestos que los empresarios están obligados a pagar en el ejercicio de sus actividades mercantiles, son:

- Impuesto sobre la Renta y Complementarios.
- Impuesto de Valor Agregado IVA.
- Retención en la Fuente.
- Impuesto de Industria y Comercio.
- Gravámenes a movimientos financieros.

Homonimia: en la Cámara de Comercio es la coincidencia de nombres entre dos o más empresas o establecimientos de comercio.

¿Cómo funciona el control de homonimia?

- La Cámara de Comercio no registra nombres idénticos a otros ya inscritos.

- Se debe consultar la base de datos del Registro Único Empresarial y Social (RUES) antes de iniciar trámites.
- El control de homonimia se aplica a nombres, siglas y razones sociales.
- No hay homonimia si los nombres son similares y tienen un distintivo como un número o signos.

7.3.2 Razón Social

Fungo SAS: empresa dedicada a la comercialización y exportación de Hongo Orellana específicamente a España.

7.3.3 Misión y Visión Empresarial

Misión

Abastecer a mercados internacionales hongos Orellana frescos, de alta calidad y sostenibles, contribuyendo al bienestar de los clientes y al desarrollo económico de las comunidades locales.

Visión

Para el 2030, ser una empresa reconocida en comercialización de productos agrícolas y estar encaminados a expandir nuestra presencia en mercados internacionales, consolidándonos como una empresa referente en responsabilidad social y ambiental, contribuyendo al crecimiento económico de las regiones productoras y al bienestar global.

7.3.4 Principios y Valores

- **Honestidad:** actuar y comunicarse con veracidad, sinceridad y transparencia.

Implica decir la verdad, actuar con integridad y asumir la responsabilidad de nuestros actos.

Es un valor fundamental para construir relaciones de confianza y respeto.

- **Garantía:** promesa de respaldar el normal funcionamiento del algo.
- **Eficiencia:** Capacidad de lograr los resultados deseados con el mínimo posible de recursos.

- **Cumplimiento:** conjunto de obligaciones y responsabilidades que una empresa o individuo debe cumplir en relación con las leyes y regulaciones fiscales y contables.

- **Innovación en la comercialización de productos:** introducción de nuevos métodos o estrategias para vender y distribuir productos, que difieran significativamente de los métodos convencionales

7.3.5 Políticas de Empresa

Política de Calidad: Garantizar que todos los productos entregados cumplen con los más altos estándares de frescura y seguridad, mediante inspecciones y controles de calidad en cada etapa del proceso.

Política Ambiental: Minimizar el impacto ambiental de las operaciones logísticas y agrícolas, promoviendo prácticas sostenibles como el uso eficiente de recursos y materiales reciclables, en cumplimiento con las normativas ambientales.

Política de Seguridad y Salud en el Trabajo: Proveer un entorno laboral seguro y saludable, mediante capacitación en seguridad, prevención de accidentes y el uso adecuado de equipos de protección personal.

Política de Ética y Conducta Profesional: Fomentar la honestidad, transparencia y respeto en todas las relaciones comerciales, asegurando un ambiente laboral libre de discriminación y conflictos de interés.

Política de Servicio al Cliente: Brindar un servicio excepcional y personalizado a nuestros clientes, garantizando respuestas rápidas a sus necesidades y mejorando constantemente su experiencia con retroalimentación.

Política de Capacitación y Desarrollo: Fomentar el aprendizaje continuo y el desarrollo profesional de nuestros empleados, promoviendo su crecimiento dentro de la empresa y ofreciendo oportunidades de formación.

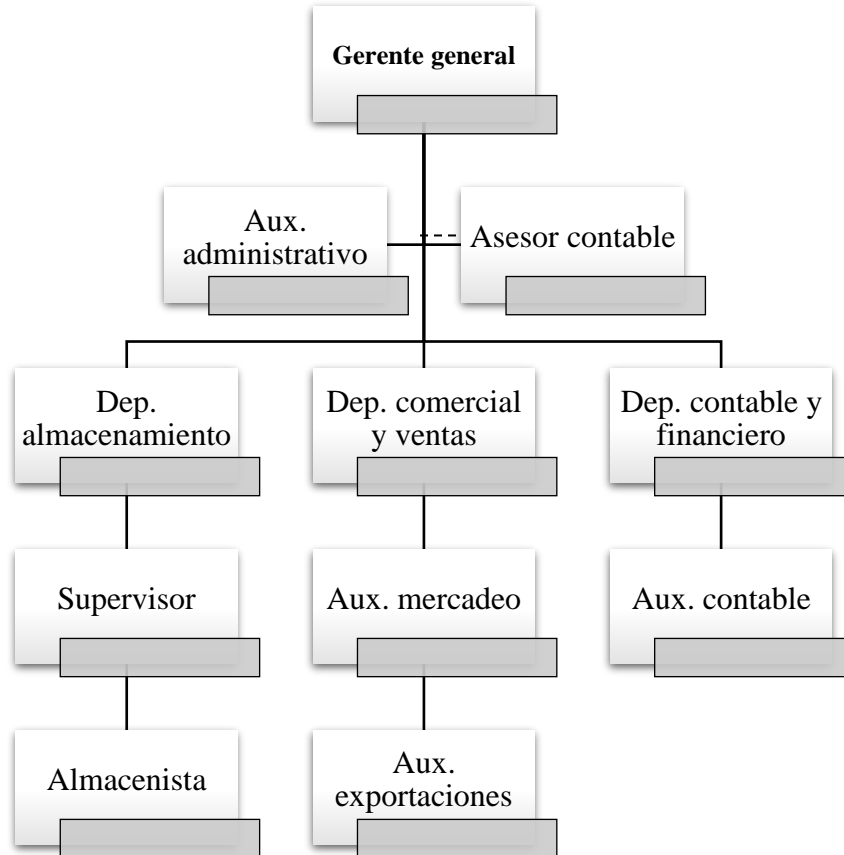
Política de Innovación y Mejora Continua: Fomentar la innovación en todos los procesos operativos y productos, buscando siempre la mejora continua para optimizar la eficiencia y calidad de nuestros servicios.

Política de garantía: compromiso legal por parte de un vendedor o fabricante de un producto o servicio, donde se establece el período durante el cual se asume la responsabilidad por defectos, fallas o problemas de calidad.

Política de negociación: estrategias, reglas y procedimientos que guían la negociación, especialmente en el ámbito político. Estas políticas pueden incluir aspectos como los canales de comunicación, las figuras autorizadas para negociar, los límites de las concesiones, los tiempos y la duración de las negociaciones, entre otros aspectos.

Horarios: Lunes a viernes en horarios de 8:00 AM a 4:00 PM.

7.3.6 Organigrama Empresarial



7.3.7 Las Necesidades de Personal

Fungo S.A.S es una pequeña empresa encargada de comercializar y exportar hongos Orellana especialmente para España, por lo tanto, cumple con un equipo integral que aborda todos los aspectos, ya que, contar con especialistas en cada área es fundamental para garantizar la calidad del producto, el cumplimiento de normativas y el éxito en los mercados internacionales.

A continuación, tabla estructurada en corto, mediano y largo plazo de la empresa Fungo S.A.S:

Área/Puesto	Pequeña (personal reducido, algunas funciones son asumidas por una sola persona o terceros)	Mediana (se especializan algunos roles y se amplía el equipo de trabajo)	Grande(se requiere personal más especializado y una estructura organizativa más robusta)
Gerente general	1(Dirige todas las áreas)	1(Dirige con apoyo de supervisor)	1(Dirige con apoyo de supervisor)
Auxiliar administrativo	1(realiza múltiples funciones administrativas)	1-2(apoya en documentación y logística)	2-3(manejo de documentación y logística)
Asesor contable.	Externo(servicio de terceros)	1(contratado o externo)	2-3(gestión contable y fiscal)
Departamento de almacenamiento.	1(almacenista con múltiples funciones)	2-3(almacenista y ayudante)	5+(jefe de almacén y equipo de operarios)
Supervisor	No aplica(función del gerente o almacenista)	1(control de operaciones y calidad)	2+(supervisores de áreas específicas)
Almacenista	1(manage inventarios y despachos)	2-3(almacenista y ayudantes)	5+(equipo completo de almacén)
Departamento comercial y ventas.	1(responsable de ventas y clientes)	2-3(ejecutivos de ventas y negociación)	5+(jefe de ventas y equipo de ventas)
Auxiliar de mercadeo.	No aplica(gerente o comercial se encarga)	1(manage de redes y material promocional)	2-3(equipo de marketing Digital y comercial)
Auxiliar de exportaciones.	No aplica(gerente o comercial se encarga)	1(manage documentos y trámites)	2-3(especialistas en logística de exportación)
Departamento contable y financiero	Externo o manejado por el asesor contable.	2(contable y auxiliar contable)	5+(gerente financiero, contadores y auxiliares)
Auxiliar contable	No aplica(asume el asesor contable)	1(apoya registros contables)	2-3(soporte en contabilidad y finanzas)

Tabla 4. Necesidades del personal

7.3.8 Perfiles y Funciones del Personal

Esta estructura garantiza un flujo eficiente desde la compra del hongo Orellana hasta su exportación, cumpliendo con normativas y asegurando la rentabilidad del negocio.

Los perfiles y funciones del personal de Fungo S.A.S son:

MANUAL ESPECÍFICO DE FUNCIONES Y REQUISITOS.	
NOMBRE DEL CARGO	Gerente general
ÁREA DE CARGO	Dirección ejecutiva
PROCESO AL QUE PERTENECE	Planificación y dirección estratégica de la organización
CARGO DEL JEFE INMEDIATO	Junta directiva / consejo de administración.
OBJETIVO Y/O FINALIDAD DEL CARGO	
DESCRIPCIÓN DEL PROPÓSITO DEL CARGO	Definir y ejecutar la visión, misión y estrategia global de la empresa.
	Garantizar la rentabilidad, crecimiento sostenible, cumplimiento normativo y posicionamiento en mercados internacionales de hongos.
	Liderar todos los procesos clave de la organización para maximizar Valor para accionistas.
DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	Elaborar y validar el plan estratégico anual y plurianual.
	Aprobar presupuestos y supervisar su ejecución.
	Dirigir y coordinar a los gerentes de área (comercial, finanzas, logística y calidad).
	Representar a la empresa ante las entidades gubernamentales, cámaras de comercio y socios claves.
	Monitorear indicadores claves de desempeño.
	Gestionar riesgos corporativos.
AMBITO DE ACTUACIÓN	Global: Todos los mercados de exportación y operaciones internas.
COMPLEJIDAD DEL CARGO	Muy alta: Toma de decisiones con impacto en múltiples países, coordinación de equipos multidisciplinarios, gestión de crisis y negociación de alto nivel con grandes distribuidores internacionales.
PERFIL DEL CARGO	Título universitario en Administración, Economía, Ingeniería industrial o afín.
	Mínimo 2 años de experiencia en posiciones ejecutivas, idealmente en agro exportación o productos perecederos.
	Inglés y/o francés fluidos.
	Alto liderazgo, visión estratégica, capacidad de negociación y pensamiento analítico.
	Conocimientos sólidos de finanzas corporativas y comercio exterior.
POLÍTICA SALARIAL DEL CARGO	Salario base competitivo al nivel ejecutivo de mercado.
	Bonificación por cumplimiento de metas financieras y de expansión (hasta el 30% de la remuneración anual).
	Indefinido a tiempo completo, con periodo de prueba de 3-6 meses y cláusula de confidencialidad y no competencia.

Tabla 5. Manual de funciones - Gerente general

MANUAL ESPECÍFICO DE FUNCIONES Y REQUISITOS.	
NOMBRE DEL CARGO	Auxiliar administrativo
ÁREA DE CARGO	Administrativa/ apoyo operativo
PROCESO AL QUE PERTENECE	Gestión administrativa y documental
CARGO DEL JEFE INMEDIATO	Gerente general
OBJETIVO Y/O FINALIDAD DEL CARGO	
DESCRIPCIÓN DEL PROPÓSITO DEL CARGO	Apoyar en la gestión administrativa, documental de la empresa, garantizando el orden, el cumplimiento de procesos internos y la disponibilidad de información clave para las áreas comercial, contable y logística de exportación de Hongos.
DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	Elaborar, archivar y organizar documentos administrativos, contables y de exportación.
	Atender llamadas, correos y solicitudes internas y externas.
	Apoyar en la facturación y control de pagos.
	Gestionar insumos de oficinas y requerimientos logísticos menores.
	Apoyar en la preparación de informes simples para la gerencia.
	Coordinar citas, reuniones y eventos internos.
AMBITO DE ACTUACIÓN	Interno, con contacto ocasional con proveedores, entidades publicas y clientes en temas logísticos o documentales.
	Baja a media. Requiere precisión, orden y cumplimiento de procedimientos; puede involucrar multitareas simultáneas y trabajo bajo presión(como temporada de exportación).
COMPLEJIDAD DEL CARGO	
PERFIL DEL CARGO	Título técnico o tecnológico en administración, asistencia general o afines.
	Experiencia mínima de 1 a 2 años en cargos similares.
	Manejo básico de herramientas ofimáticas.
	Buenas habilidades de comunicación, organización y atención al detalle.
	Deseable conocimiento básico de documentación de comercio exterior.
POLÍTICA SALARIAL DEL CARGO	Salario base según la normativa legal vigente y competitivo en el sector.
	Bonificación por desempeño o cumplimiento de metas operativas.
	Beneficios sociales de ley: , pensión vacaciones.
TIPO DE CONTRATO	Contrato a término indefinido o fijo renovable, jornada completa, con periodo de prueba de 2 a 3 meses.

Tabla 6. Manual de funciones - Auxiliar administrativo

MANUAL ESPECÍFICO DE FUNCIONES Y REQUISITOS.		
NOMBRE DEL CARGO	Asesor contable	
ÁREA DE CARGO	Contabilidad y finanzas	
PROCESO AL QUE PERTENECE	Gestión contable y fiscal	
CARGO DEL JEFE INMEDIATO	Gerente general	
OBJETIVO Y/O FINALIDAD DEL CARGO		
DESCRIPCIÓN DEL PROPÓSITO DEL CARGO	Garantizar el registro, control y análisis oportuno de las operaciones financieras y contables de la empresa; asegurar el cumplimiento de las normativas fiscales y la elaboración de reportes financieros confiables para la toma de decisiones estratégicas	
DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	Registrar y conciliar diariamente las transacciones contables.	
	Preparar y presentar declaraciones de impuestos dentro de los plazos legales.	
	Elaborar estados financieros mensuales, trimestrales y anuales.	
	Revisar y validar documentos de soporte (facturas, notas de crédito, comprobantes de pago).	
	Apoyar en la auditoría interna y externa.	
AMBITO DE ACTUACIÓN	Asesorar en temas tributarios y de control interno.	
	Interno, con interacción directa con áreas de finanzas, gerencia, auditoría externa, proveedores de servicios contables y entidades tributarias.	
PERFIL DEL CARGO	Media a alta. Requiere manejo de normativa contable y fiscal en constante cambio, precisión en la conciliación de grandes volúmenes de datos, coordinación de plazos fiscales y capacidad de análisis para detectar y corregir discrepancia.	
	COMPLEJIDAD DEL CARGO	
	Título de contaduría pública, finanzas o afines.	
	Experiencia mínima de 1 a 2 años en empresas del sector exportador agrícola.	
	Conocimientos profundos en normativa fiscal local.	
Manejo avanzado de ERP contable y Excel.		
Habilidades analíticas, atención al detalle y ética profesional.		
POLÍTICA SALARIAL DEL CARGO	Salario base competitivo según mercado.	
	Bonificación anual por cumplimiento de cierre contable y metas de eficiencia.	
	Beneficios de ley (salud, pensión, vacaciones) y seguro complementario.	
TIPO DE CONTRATO	Contrato indefinido a tiempo completo, con periodo de prueba de 2 a 3 meses y cláusula de confidencialidad.	

Tabla 7. Manual de funciones - Asesor contable

MANUAL ESPECÍFICO DE FUNCIONES Y REQUISITOS.	
NOMBRE DEL CARGO	Supervisor
ÁREA DE CARGO	Dep. Almacenamiento
PROCESO AL QUE PERTENECE	Supervisión de producción y logística de exportación.
CARGO DEL JEFE INMEDIATO	Gerente general
OBJETIVO Y/O FINALIDAD DEL CARGO	
DESCRIPCIÓN DEL PROPÓSITO DEL CARGO	Velar por el correcto desarrollo de las actividades diarias de empaque y despacho de hongos, garantizando el cumplimiento de los estándares de calidad, tiempo de entrega y normativas fitosanitarias para asegurar la satisfacción del cliente y la eficiencia operativa de la exportación.
DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	Coordinar y supervisar al personal de empaque.
	Verificar la calidad y sanidad del producto en cada etapa.
	Controlar los inventarios de insumos y producto terminado.
	Programar y dar seguimiento a las ordenes de embarque.
	Detectar y gestionar incidencias operativas (averías, faltantes, rechazos de calidad).
	Elaborar reportes diarios/semanales de producción y rendimiento de equipo.
AMBITO DE ACTUACIÓN	Interno en planta de almacenes y área de embarque; contacto puntual con transportistas, proveedores de servicios logísticos y área de calidad externa.
	Media-alta. Implica supervisión de procesos perecederos con plazos ajustados, gestión de equipos multidisciplinarios, resolución rápida de problemas y adaptación a variaciones de demandas y normativas internacionales.
COMPLEJIDAD DEL CARGO	
PERFIL DEL CARGO	Título técnico/tecnológico en producción agroindustrial, ingeniería de alimentos o afín.
	Experiencia de 1 a 2 años en supervisión de procesos productivos, preferiblemente en agro exportación.
	Conocimiento de normativas fitosanitarias y buenas prácticas de manufacturas.
	Habilidades de liderazgo, comunicación y trabajo bajo presión.
POLÍTICA SALARIAL DEL CARGO	Salario base competitivo.
	Incentivos por cumplimiento de indicadores de calidad.
	Prestaciones de ley (seguro médico, pensión, vacaciones) y seguro complementario.
	Oportunidades de capacitación continua y desarrollo interno.
TIPO DE CONTRATO	Contrato a término indefinido, jornada completa, con periodo de prueba de 2 a 3 meses y cláusula de confidencialidad.

Tabla 8. Manual de funciones - Supervisor

MANUAL ESPECÍFICO DE FUNCIONES Y REQUISITOS.	
NOMBRE DEL CARGO	Almacenista
ÁREA DE CARGO	Logística/Almacén
PROCESO AL QUE PERTENECE	Gestión de inventarios y despachos de exportación
CARGO DEL JEFE INMEDIATO	Supervisor de operaciones.
OBJETIVO Y/O FINALIDAD DEL CARGO	
DESCRIPCIÓN DEL PROPÓSITO DEL CARGO	Controlar y optimizar el almacenamiento, manejo y despacho de hongos destinados a la exportación, garantizando la integridad del producto, la exactitud de inventarios y el cumplimiento de plazos y normativas fitosanitarias.
DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	Recibir, verificar y registrar materia prima.
	Clasificar y ubicar mercancías según lote y fecha de cosecha.
	Controlar niveles de inventario y realizar arquezos periódicos.
	Preparar órdenes de salida y coordinar transporte y aduanas.
	Asegurar condiciones de almacenamiento (temperatura, humedad, limpieza).
Registrar incidencias y proponer mejoras y flujo de almacén.	
AMBITO DE ACTUACIÓN	Interno en bodega y área de empaque; interacción con equipos de producción, calidad y transporte.
	Media. Requiere manejo de sistemas de inventario, control de productos perecederos, coordinación de tiempos críticos de exportación y manejo de equipos de carga.
COMPLEJIDAD DEL CARGO	
PERFIL DEL CARGO	Bachiller o técnico en logística, almacenes o afin.
	Experiencia mínima de 6 meses a 1 año en manejo de inventarios, preferiblemente en perecederos o agro exportación.
	Conocimiento de normas de almacenamiento y fitosanitarias.
	Manejo de ERP logístico y herramientas ofimáticas básicas.
	Capacidad de organización, atención al detalle y trabajo en equipo.
POLÍTICA SALARIAL DEL CARGO	Salario base conforme a la legislación.
	Bonificación por exactitud de inventarios y cumplimiento de despachos.
	Prestaciones de ley (salud, pensión, vacaciones) y seguro complementario.
	Capacitación continua en sistemas y buenas prácticas de almacén.
TIPO DE CONTRATO	Contrato indefinido o termino fijo renovable, jornada completa, con periodo de prueba de 2-3 meses y cláusula de confidencialidad.

Tabla 9. Manual de Funciones - Almacenista

MANUAL ESPECÍFICO DE FUNCIONES Y REQUISITOS.	
NOMBRE DEL CARGO	Auxiliar de mercadeo.
ÁREA DE CARGO	Mercadeo y ventas
PROCESO AL QUE PERTENECE	Apoyo a estrategias de Marketing y Promoción
CARGO DEL JEFE INMEDIATO	Gerente general
OBJETIVO Y/O FINALIDAD DEL CARGO	
DESCRIPCIÓN DEL PROPÓSITO DEL CARGO	Brindar soporte en la ejecución de actividades de mercadeo y promoción de hongos Orellana en mercados internacionales y locales, contribuyendo al posicionamiento de la marca y generación de oportunidades de negocio.
DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	Apoyar en la elaboración de material promocional (folletos, presentaciones, contenidos digitales).
	Coordinar la participación en ferias, exposiciones y eventos del sector.
	Recopilar y analizar datos de mercado y competencia.
	Asistir en campañas de e-mail Marketing.
	Mantener base de datos de clientes y prospectos.
AMBITO DE ACTUACIÓN	Interno y Externo: interacción con agencias de publicidad, diseñadores, organizadores de eventos, clientes potenciales y equipos de ventas.
	Baja a media. Requiere creatividad, manejo de múltiples canales de comunicación y adaptación rápida a cambios de mercado y requerimientos de campañas.
COMPLEJIDAD DEL CARGO	
PERFIL DEL CARGO	Título técnico o universitario en mercadeo, publicidad, comunicación o afines.
	Experiencia de 1 a 2 años en roles similares, preferiblemente en sector agro exportador.
	Conocimiento de herramientas de diseño básico y plataformas de social media.
	Habilidades de comunicación, análisis de datos y trabajo en equipo.
	Ingles intermedio; otros idiomas valorados.
POLÍTICA SALARIAL DEL CARGO	Salario base competitivo según el nivel de experiencia.
	Bonificación por resultados de campañas.
	Prestaciones de ley y beneficios complementarios.
TIPO DE CONTRATO	Contrato indefinido a tiempo completo, con periodo de prueba 2-3 meses y cláusula de confidencialidad.

Tabla 10. Manual de funciones - Auxiliar de mercadeo

MANUAL ESPECÍFICO DE FUNCIONES Y REQUISITOS.	
NOMBRE DEL CARGO	Auxiliar de exportaciones.
ÁREA DE CARGO	Exportaciones/Logística Internacional
PROCESO AL QUE PERTENECE	Gestión de despachos y Documentación de exportación
CARGO DEL JEFE INMEDIATO	Gerente de logística
OBJETIVO Y/O FINALIDAD DEL CARGO	
DESCRIPCIÓN DEL PROPÓSITO DEL CARGO	Brindar soporte operativo en la tramitación, seguimiento y control de todos los documentos e incidencias necesarias para la exportación de hongos Orellana, asegurando el cumplimiento de normativas aduaneras y fitosanitarias y la puntualidad en los despachos internacionales.
DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	Preparar y revisar documentos de exportación: facturas comerciales, certificados fitosanitarios, conocimientos de embarque, etc.
	Gestionar trámites ante aduanas, agencias de carga y entidades fitosanitarias.
	Coordinar con transporte internacional la recolección y entrega de mercancías.
	Actualizar y archivar expedientes de exportación en sistema ERP.
	Dar seguimiento a status de embarques y gestionar incidencias (demoras y rechazos).
	Apoyar en la comunicación con clientes y agentes en destino.
AMBITO DE ACTUACIÓN	Interno(Oficina de exportaciones) y externo(aduanas, agencias de carga, entidades de certificación y clientes internacionales).
	Media. Manejo de procesos administrativos complejos, coordinación con externos, atención a plazos críticos y adaptación a cambios en normativas internacionales.
COMPLEJIDAD DEL CARGO	
PERFIL DEL CARGO	Técnico o tecnólogo en comercio internacional, logística, administración o afines.
	Experiencia de 1 a 2 años en gestión de exportaciones, preferiblemente de productos perecederos.
	Conocimiento de trámites aduaneros, fitosanitarios y documentación internacional.
	Manejo de ERP de logística y herramientas ofimáticas.
	Habilidades de comunicación, atención al detalle y resolución de problemas.
POLÍTICA SALARIAL DEL CARGO	Salario base competitivo según el mercado y normativa legal.
	Bonificación por eficiencia en despachos y cero incidencias.
	Prestaciones de ley y seguro complementario.
	Oportunidades de formación en comercio exterior y logística.
TIPO DE CONTRATO	Contrato indefinido o termino fijo renovable, jornada completa, con periodo de prueba de 2 a 3 meses y cláusula de confidencialidad.

Tabla 11. Manual de funciones - Auxiliar de exportaciones

MANUAL ESPECÍFICO DE FUNCIONES Y REQUISITOS.	
NOMBRE DEL CARGO	Auxiliar contable
ÁREA DE CARGO	Contabilidad y finanzas
PROCESO AL QUE PERTENECE	Registro y control contable
CARGO DEL JEFE INMEDIATO	Asesor contable
OBJETIVO Y/O FINALIDAD DEL CARGO	
DESCRIPCIÓN DEL PROPÓSITO DEL CARGO	Apoyar en el registro, clasificación y archivo de las operaciones contable diarias, garantizando la integridad de la información financiera y facilitando la elaboración de reportes contables y fiscales para la toma de decisiones.
DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES ESENCIALES	Registrar facturas, recibos y comprobantes de pago en el sistema contable.
	Conciliar cuentas bancarias y de mayor.
	Clasificar y archivar documentos de soporte (facturas, notas de crédito, comprobantes de retención).
	Apoyar en la preparación de libros contables y declaraciones tributarias básicas (IVA, retenciones).
	Colaboración en el cierre contable mensual.
	Atender requerimientos de auditoría interna.
AMBITO DE ACTUACIÓN	Interno, con interacción directa con el área de finanzas; contacto ocasional con proveedores para verificación de documentos.
	Media. Manejo de volumen moderado de transacciones diarias, aplicación de normativas contables y fiscales, y cumplimiento de plazos de cierre; requiere atención al detalles y precisión.
COMPLEJIDAD DEL CARGO	
PERFIL DEL CARGO	Técnico o tecnológico con contabilidad, finanzas o afines.
	Experiencia mínima de 6 meses a 1 año en roles contables.
	Conocimiento práctico de ERP contable y Excel básico-avanzado.
	Conocimiento de normativas fiscal local.
	Responsabilidad, orden y capacidad para trabajar con plazos ajustados.
	Buenas habilidades de comunicación y trabajo en equipo.
POLÍTICA SALARIAL DEL CARGO	Salario base acorde a la normativa legal.
	Bonificación semestral por exactitud y puntualidad en cierres contables.
	Prestaciones de ley y seguro complementario.
	Acceso a capacitaciones en actualizaciones contables y fiscales.
TIPO DE CONTRATO	Contrato a término indefinido o fijo renovable, jornada completa, con periodo de prueba de 2-3 meses y cláusula confidencial.

Tabla 12. Manual de funciones - Auxiliar contable

8. El Plan Exportador

8.1 Régimen de Exportación

Exportación definitiva: se define como la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional para uso o consumo definitivo en el exterior, ya sea en otro país, zona franca o depósito franco.

8.2 Trámites del Proceso Exportador

Para exportar hongo Orellana desde Colombia, se debe seguir un proceso que incluye:

Registro como exportador:

- Registrarse ante la Cámara de Comercio y la DIAN (RUT).
- Obtener el Registro Único de Exportadores (RUE).

Clasificación arancelaria:

Clasificar el producto (hongos comestibles) según el Sistema Armonizado (SA).

Estudio de mercado:

Investigar el mercado destino, identificar la demanda y los requisitos específicos del país.

Obtención del Certificado Fitosanitario:

- El ICA (Instituto Colombiano Agropecuario) es la entidad que emite el certificado fitosanitario para exportación de productos agrícolas.
- Ingresar al sistema SISPA del ICA, afrodita.ica.gov.co, con el usuario y clave asignados.

- Radicar la solicitud de certificado, incluyendo la información del producto, el destino y el exportador.

Trámites aduaneros:

Formalizar la declaración de exportación ante la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales) a través de los siguientes pasos:

- **Solicitar la Autorización de Embarque (SAE):** El exportador o su agente de aduanas presenta la información previa para declarar la mercancía bajo esta modalidad, a través de la plataforma MUISCA de la DIAN.
- **Presentar la Declaración de Exportación:** Se debe diligenciar la declaración de exportación con la información de la mercancía, el destino, etc.
- **Realizar el Pago de Aranceles (si aplica):** En algunos casos, pueden aplicar aranceles o impuestos dependiendo del producto y el país de destino.
- **Embarque:** La mercancía se embarca para su envío al exterior.

Logística de envío:

- Coordinar el transporte de la mercancía desde el lugar de producción o almacenamiento hasta el puerto de embarque.
- Contratar una empresa de transporte internacional y realizar los trámites de despacho aduanero en el puerto de salida.

Documentación soporte:

Factura comercial, Lista de empaque, Documento de transporte, Otros documentos que puedan ser requeridos por el país importador o la DIAN.

8.2.1 Posición Arancelaria

Sección II: productos del reino vegetal.

Capítulo 07: hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.

Partida arancelaria 0709: las demás hortalizas, frescas o refrigeradas.

Sub partida arancelaria 070951: hongos del genero Agaricus.

Posición arancelaria 07.09.51.00.00

8.2.2 Permisos Previos y/o Vistos Buenos

Para la exportación de hongo Orellana se requiere un Certificado fitosanitario emitido por el ICA (Instituto Colombiano Agropecuario) por medio del cual, garantizan que los hongos cumplen con los requisitos fitosanitarios del país destino y no representan un riesgo para la salud de la población ni del medio ambiente.

Para que dicho ente realice el respectivo tramite, solicita lo siguiente:

- Pruebas de calidad, análisis de laboratorio o tratamientos especiales que también se encuentran dentro de los vistos buenos requeridos para la exportación.
- Informar sobre el tipo de hongo, la cantidad a exportar, el destino y los requisitos específicos del país.
- El ICA realizará una inspección documental y física de los hongos, y si cumplen con los requisitos, emitirá el Certificado Fitosanitario.
- Certificado de Origen para demostrar que los hongos son de origen colombiano.

8.2.3 Términos de Negociación

El término de negociación utilizado en la exportación de hongo Orellana desde Santiago de Cali Colombia hacia Alicante, España es FCA que significa “Franco transportista”. Este término implica:

- **Entrega al transportista:** El vendedor entrega la mercancía al transportista designado por el comprador en el lugar de entrega acordado.
- **Despacho de exportación:** El vendedor debe realizar los trámites de exportación necesarios.
- **Responsabilidades hasta el punto de entrega:** El vendedor es responsable de los costos y riesgos hasta que la mercancía es entregada al transportista en el punto acordado.
- **Transferencia de riesgo:** Una vez que la mercancía es entregada al transportista, el riesgo se transfiere al comprador.
- **Lugar de entrega:** El lugar de entrega debe ser especificado claramente en el contrato de compraventa.
- **Flexibilidad:** El FCA permite la entrega en diversos lugares y modos de transporte, incluyendo instalaciones del vendedor, puertos, terminales o cualquier otro lugar acordado.
- **Sin obligación de importación:** El vendedor no tiene la obligación de realizar el despacho de importación, pagar los derechos o realizar los trámites aduaneros en el país de destino.

8.2.4 Agente de Carga y/o Tipo de Transporte

En esta oportunidad, la responsabilidad del transporte recae en el comprador. Fungo SAS solo pone la mercancía a disposición en sus instalaciones o en el lugar acordado, y el comprador es el responsable de contratar a un agente de carga y gestionar el transporte hasta el destino final.

8.2.5 Medio de Pago

Carta crédito: este es uno de los medios de pago internacional más seguros puesto que implica la intermediación de instituciones financieras de confianza y un cierto nivel de compromiso entre ambas partes. En términos prácticos, un banco se compromete a pagar al exportador si se cumplen ciertas condiciones acordadas.

8.2.6 El Contrato de Exportación

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional que suscriben de una parte: **Fungo SAS**, empresa constituida bajo las leyes de **Colombia**, debidamente representada por **Natali Larrahondo Garcia** de Identidad N° **1005036514**, domiciliado en su Oficina principal ubicada en **Cali**, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte en la Partida N° **054400** Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Reg debidamente representado por su Gerente General don **Andrés Sa** identificado con DNI N° **29554891** Y señalando domicilio el ubicado en Al de la **Comunidad Valenciana**, República del **España**, a quien en adelante se **COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, condiciones específicas.

1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida con siglas en Ingles) y,
- b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.

1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como I

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

2.1 Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: Hongo Orellana, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos.

2.2 También es acordado que cualquier información relativa a los productos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de **10** días hábiles recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de USD \$150.00 por el envío de los productos de acuerdo con la carta oferta recibida por el comprador en 10/01/2025.

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms EXW con modalidad de transporte aéreo.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adeudada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado de **CINCUENTA PORCIENTO (50 %)** de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante **CINCUENTA PORCIENTO (50 %)** después de 15 días hábiles de los productos por parte del comprador.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra tiene derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el total efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad del **VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte del **COMPRADOR**.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida entre las partes.

Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega en la fábrica, EXW, es importante aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehículo, corresponde al comprador.

Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como los de los cargadores, si no también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercancía durante el proceso de carga.

Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar los detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de los intereses por el retraso.

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por la inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 15 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR**, **EL VENDEDOR** tendrá las siguientes opciones:

- a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.
- b). Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos afectados por la inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** cualquier reclamo realizado contra **EL VENDEDOR** de parte de los clientes o de terceros en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR** ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se cancela debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control.

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas y serán competencia de la jurisdicción de la Corte Suprema de Justicia, Corte Constitucional, y Cortes de lo Contencioso Administrativo, en las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte opte por el procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de las partes nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no afectarán la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo a la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que se indique en esta forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

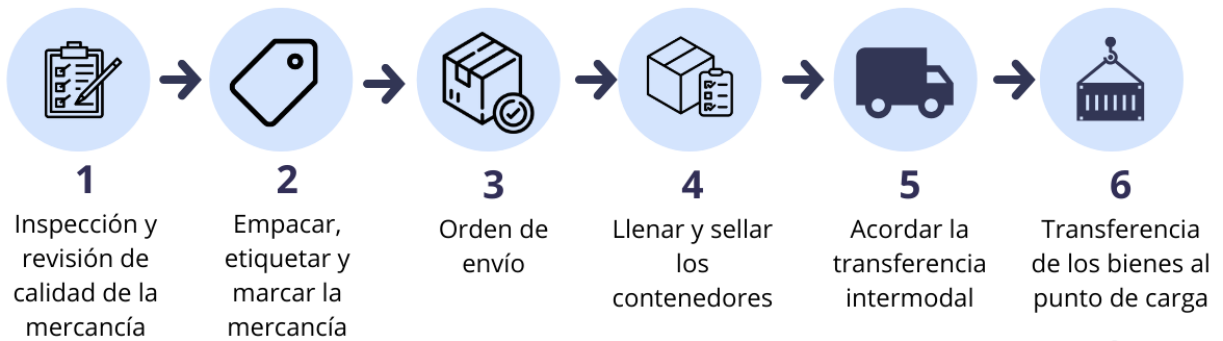
Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este acuerdo a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente documento suscriben este documento en la ciudad de Santiago de Cali, a los 20 de mayo del 2025.



8.3 El Proceso General de una Exportación



Proceso de logística de exportación

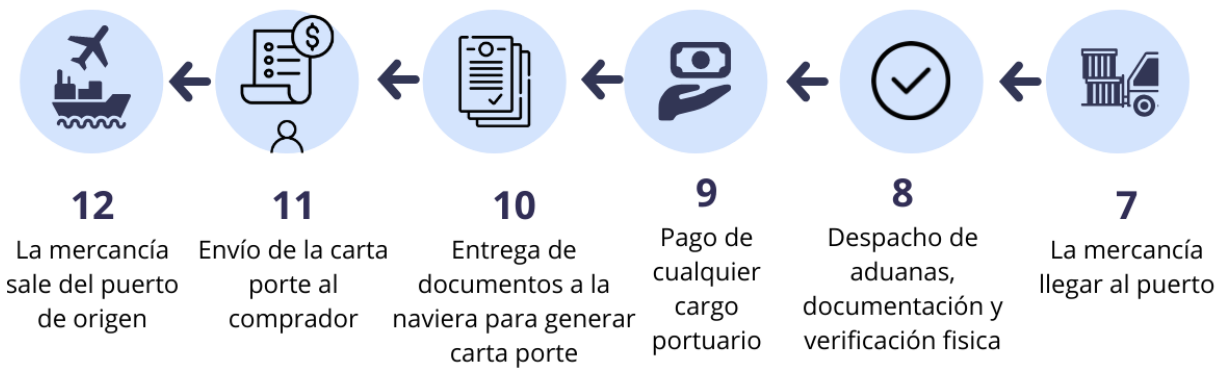


Ilustración 15. Proceso general de una exportación

Políticas Sociales

Inclusión laboral rural: promover la contratación de mano de obra local, especialmente de comunidades rurales y grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, jóvenes, adultos mayores).

Capacitación y desarrollo comunitario: implementar programas de formación técnica en cultivo y manejo del hongo Orellana para mejorar la productividad y fortalecer la economía local.

Salud y seguridad laboral: garantizar condiciones adecuadas de higiene, ventilación y uso de equipos de protección personal en los centros de cultivo y empaque.

Comercio justo: establecer precios justos con los productores y evitar prácticas abusivas en la cadena de valor, promoviendo relaciones comerciales equitativas.

Participación comunitaria: involucrar a las comunidades en la toma de decisiones que afecten directamente su territorio o recursos naturales, fomentando la transparencia y el diálogo.

Políticas Ambientales

Uso sostenible del agua: optimizar el consumo de agua en el proceso de cultivo mediante sistemas de riego por goteo o recolección de agua lluvia.

Manejo de residuos orgánicos: implementar sistemas de compostaje con los residuos del cultivo (bagazo, sustratos usados) para su reutilización como abono.

Reducción de la huella de carbono: minimizar el uso de combustibles fósiles en el transporte y emplear empaques biodegradables para exportación.

Conservación del suelo: utilizar sustratos reutilizables o naturales (como cáscara de café, aserrín, bagazo de caña), evitando el deterioro de tierras agrícolas.

Protección de la biodiversidad local: asegurar que el cultivo del hongo no afecte áreas naturales protegidas ni interfiera con ecosistemas locales.

9. El Estudio Económico y Financiero

Es un análisis detallado y exhaustivo que busca determinar la rentabilidad, viabilidad y sostenibilidad de un proyecto o negocio. Su propósito principal es evaluar si una inversión es financieramente atractiva y si generará los beneficios esperados a largo plazo.

9.1 Las Inversiones Preliminares

Dentro de este grupo de inversiones se encuentran los gastos iniciales y fundamentales que se realizan antes de que el proyecto comience a operar formalmente, abarcando desde estudios de viabilidad, investigación y desarrollo, hasta la adquisición y adecuación de terrenos, licencias, permisos y la constitución legal de la empresa, siendo cruciales para definir la viabilidad, reducir riesgos y sentar las bases para el éxito futuro..

9.1.1 Los Gastos Pre Operativos

En el presente cuadro se plasma el valor presupuestado para la creación de la empresa teniendo en cuenta la amortización del gasto preoperativo y diferido.

PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS	
CONCEPTO O DETALLE DEL GASTO	VALOR PRESUPUESTADO
Estudio de Factibilidad	900.000
Gastos Notariales	400.000
Gastos de Registro en Cámara de Comercio.	1.200.000
Honorarios Asesorías Profesionales	2.500.000
Gastos de Instalación y Montaje (adecuación)	500.000
Publicidad de Impacto	500.000
Otros Gastos Legales: Uso del Suelo, Sayco y acinpro, Bomberos, Permisos, Licencias, etc.	1.100.000
Gastos de selección del personal	0
Capacitaciones y Cursos de Inducción a Personal	500.000
Gastos de Papelería	150.000
Gastos de transportes y diligencias	400.000
Diversos e Imprevistos	800.000
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	8.950.000

Tabla 13. Presupuesto de gastos preoperativos

AMORTIZACION DEL GASTO PRE OPERATIVO - DIFERIDO	
Total del Gasto Diferido	8.950.000
Período de Amortización en Años (Periodo de	5
Total Amortización por cada Año del Periodo de	1.790.000
Total Amortización por mes o Amortización Mensual	149.167

Tabla 14. Amortización del gasto preoperativo

9.1.2 Las Inversiones Fijas

Dentro de las inversiones fijas se encuentran los implementos que se requieren para llevar a cabo las labores de manera oportuna. Estos pueden ser los equipos de computo, muebles y enseres necesarios en el lugar de trabajo.

PRESUPUESTO DE INVERSIONES FIJAS			
1. EQUIPO DE OFICINA, DE COMPUTO Y MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCION DEL ACTIVO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computador de Mesa	3	1.400.000	4.200.000
Computador Portatil	5	1.200.000	6.000.000
Escritorios	8	450.000	3.600.000
Sillas para Computador	0	0	0
Sillas para Escritorio	8	150.000	1.200.000
Mesas para Computador	0	0	0
Impresora	2	950.000	1.900.000
Fotocopiadora	0	0	0
Aire Acondicionado	0	0	0
Mesa de Juntas	1	500.000	500.000
Sillas para mesa de juntas	8	120.000	960.000
Telefonos	3	50.000	150.000
Estanterías	8	200.000	1.600.000
Archivador	1	150.000	150.000
Vitrinas	0	0	0
Nevera industrial	1	13.000.000	13.000.000
Otros activos fijos depreciables	0	0	0
			0
			0
			0
TOTAL EQUIPO DE OFICINA, COMPUTO Y OTROS			33.260.000

Tabla 15. Presupuesto inversiones fijas

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	
Total Equipo de Oficina, Computo y Muebles y Enseres	33.260.000
Periodo de Tiempo para Depreciación en años (Línea)	5
Valor del Gasto por Depreciación Anual	6.652.000
Valor del Gasto por Depreciación Mensual	554.333

Tabla 16. Depreciación de activos fijos

9.1.3 El Capital de Trabajo

El capital de trabajo es fundamental para garantizar la estabilidad financiera y el crecimiento sostenible, cubriendo necesidades operativas y de inversión a corto plazo para mantener la actividad productiva y comercial de manera eficiente.

PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO			
TIPO DE GASTO	VALOR MENSUAL	MESES A FINANCIAR	VALOR TOTAL
Honorarios Profesionales	1.000.000	4	4.000.000
Servicios publicos	700.000	4	2.800.000
Arrendamientos	1.200.000	4	4.800.000
Servicios de vigilancia	0	0	0
Copias, fotocopias	120.000	4	480.000
Servicio de cafeteria y casino	230.000	4	920.000
Servicios temporales	400.000	4	1.600.000
Servicio generales: Aseo y varios	300.000	4	1.200.000
Servicio de telefonia e internet	150.000	4	600.000
Gastos Legales	200.000	4	800.000
Mantenimiento y Reparaciones	150.000	4	600.000
Papelería y utiles de oficina	150.000	4	600.000
Transportes y Fletes	1.500.000	4	6.000.000
Diversos y otros gastos generales	500.000	4	2.000.000
Nómina	14.750.000	4	59.000.000
Compra de Inventarios	20.000.000	1	20.000.000
TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO			105.400.000

Tabla 17. Presupuesto de capital de trabajo.

9.1.4 La Composición del Capital

La composición del capital de nuestro proyecto se estructura de manera estratégica para garantizar la estabilidad financiera y el crecimiento sostenible.

TOTAL INVERSIONES PRELIMINARES - CAPITAL SEMILLA	
Total de los Gastos Pre Operativos	8.950.000
Total de las inversiones Fijas	33.260.000
Total del Capital de Trabajo	105.400.000
TOTAL DE LAS INVERSIONES PRELIMINARES	147.610.000

Tabla 18. Total inversiones preliminares - Capital semilla

COMPOSICION DEL CAPITAL - SOCIEDAD ANONIMA SIMPLIFICADA			
Concepto	No Acciones	Vr. Nominal	Vr. Total
Capital Autorizado	295.220	1.000	295.220.000
Capital Suscrito	221.415	1.000	221.415.000
Capital Suscrito Por Cobrar	73.805	1.000	73.805.000
Capital Suscrito y Pagado	147.610	1.000	147.610.000

Tabla 19. Composición del capital - Sociedad Anonima Simplificada

9.2 El Balance General de Constitución

El balance general del proyecto proporciona una visión integral de la situación financiera, reflejando los activos, pasivos y patrimonio neto. A continuación, se presenta un análisis detallado de el balance general, destacando los principales componentes y tendencias que influyen en la estabilidad financiera y capacidad de crecimiento.

BALANCE GENERAL DE CONSTITUCION O DE APERTURA		
Fecha:		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
DISPONIBLE		
Caja		105.400.000
INVENTARIOS		
Inventario de Producto		
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE		105.400.000
ACTIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		
Equipo de Oficina y Otros Activos		33.260.000
DIFERIDOS		
CARGOS DIFERIDOS		
Gastos Preoperativos		8.950.000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		42.210.000
TOTAL DEL ACTIVO		147.610.000
PASIVO Y PATRIMONIO		
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		
Aporte de los Inversionistas		147.610.000
TOTAL DEL PATRIMONIO		147.610.000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		147.610.000

Tabla 20. Balance general de constitución o de apertura

9.3 La Producción y Los Costos Operacionales

La producción y los costos operacionales son clave para el éxito del proyecto de exportación de orellana. Su gestión eficiente garantiza la rentabilidad y competitividad en el mercado.

9.3.1 La Producción Exportable

La producción exportable se enfoca en ofrecer productos de alta calidad que satisfagan las necesidades y expectativas de los mercados internacionales. A continuación, se presenta los detalles de la producción exportable, incluyendo la capacidad de producción, los productos que se exportarán y los mercados objetivo que hemos identificado para expandir nuestra presencia global.

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
HONGO ORELLANA	700	8	5.600	5.880	6.233	6.669	7.203
TASA DE CREIMIENTO O DE VARIACION ANUAL DE LA PRODUCCION EXPORTABLE				5,00%	6,00%	7,00%	8,00%

Tabla 21. Proyección volumen de producción comercializable con el exterior

9.3.2 Los Costos de Producción

Los costos de producción son fundamentales para determinar la rentabilidad y competitividad del proyecto de exportación de orellana, ya que engloban todos los gastos incurridos en la creación del producto.

9.3.2.1 Costos Directos

Los costos directos del proyecto de exportación de orellana incluyen gastos como materia prima, mano de obra y otros costos directamente relacionados con la producción.

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
HONGO ORELLANA	700	8	107.376.980	118.557.876	132.149.707	148.689.366	168.862.647
COSTO UNITARIO			19.174,46	20.162,90	21.202,30	22.295,28	23.444,60
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION			5,16%	5,16%	5,16%	5,16%	5,16%

Tabla 22. Proyección de los costos de mercancía vendida para exportación (Producción comercializable en el exterior)

9.3.2.2 Costos de Personal

Los costos de personal comprenden los gastos salariales y beneficios asociados al equipo que trabaja en el proyecto de producción y comercialización de Orellana.

PORCENTAJES DE CARGA PRESTACIONAL Y PARAFISCAL QUE AFECTAN EL GASTO DE NOMINA (PERSONAL CONTRATO LABORAL)			
CARGA PRESTACIONAL		CARGA PARAFISCAL	
Cesantías	8,33%	Aportes Salud EPS	8,50%
Intereses causados sobre Cesantías	1,00%	Aportes Fondo Pensión	12,00%
Prima de Servicios	8,33%	Riesgos Laborales ARL	1,00%
Vacaciones	4,17%	Aportes Caja Compensación	4,00%
TOTAL	21,83%		25,50%

Tabla 23. Porcentajes de carga prestacional y parafiscal

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 DIECISIETE AÑOS.	
Año 2025	9,50%
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%
Año 2009	7,67%
TOTAL SUMATORIA	117,28%
TOTAL PROMEDIO	6,90%

Tabla 24. Indicador de proyección de los gastos de nomina

9.3.2.3 Gastos Generales de Producción

Los gastos generales de producción abarcan costos indirectos como servicios públicos, mantenimiento y depreciación de equipos, que son esenciales para el funcionamiento del proyecto de exportación de orellana.

PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DEL AREA DE LOGISTICA PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	% DE PRORRATA AREA DE ALMACENAMIENTO	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	1.000.000	32,00%	3.840.000	4.037.952	4.246.108	4.464.995	4.695.166
Servicios publicos	700.000	30,00%	2.520.000	2.649.906	2.786.509	2.930.153	3.081.203
Arrendamientos	1.200.000	33,00%	4.752.000	4.996.966	5.254.559	5.525.432	5.810.268
Servicios de vigilancia	0	34,00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	120.000	40,00%	576.000	605.693	636.916	669.749	704.275
Servicio de cafeteria y casino	230.000	33,00%	910.800	957.752	1.007.124	1.059.041	1.113.635
Servicios temporales	400.000	20,00%	960.000	1.009.488	1.061.527	1.116.249	1.173.791
Servicio generales: Aseo y varios	300.000	33,00%	1.188.000	1.249.241	1.313.640	1.381.358	1.452.567
Servicio de telefonía e internet	150.000	50,00%	900.000	946.395	995.182	1.046.483	1.100.429
Gastos Legales	200.000	40,00%	960.000	1.009.488	1.061.527	1.116.249	1.173.791
Mantenimiento y Reparaciones	150.000	30,00%	540.000	567.837	597.109	627.890	660.258
Outsourcing conatable	450.000	35,00%	1.890.000	1.987.430	2.089.881	2.197.615	2.310.902
Papelería y utiles de oficina	150.000	40,00%	720.000	757.116	796.145	837.187	880.344
Transportes y Fletes	1.500.000	33,00%	5.940.000	6.246.207	6.568.199	6.906.790	7.262.835
Depreciación de Activos	554.333	20,00%	1.330.400	1.330.400	1.330.400	1.330.400	1.330.400
Amortización Diferidos	149.167	33,00%	590.700	590.700	590.700	590.700	590.700
Diversos y otros gastos generales	500.000	33,00%	1.980.000	2.082.069	2.189.400	2.302.263	2.420.945
TOTAL DEL GASTO	7.753.500		29.597.900	31.024.639	32.524.926	34.102.554	35.761.508

Tabla 25. Proyección de los gastos generales del area logistica

9.4 Los Gastos Generales

Los gastos generales incluyen costos administrativos, financieros y otros gastos indirectos que no están directamente relacionados con la producción, pero son necesarios para el funcionamiento del proyecto de exportación de orellana.

9.4.1 La Distribución de los Gastos Comunes

La distribución de los gastos comunes implica asignar proporcionalmente los costos indirectos a diferentes áreas o productos del proyecto de exportación de orellana, garantizando una asignación precisa de recursos.

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	AREA COMERCIAL (COMPRAS Y VENTAS)	AREA DE ALMACENAMIENTO Y LOGISTICA	TOTAL PORCENTAJE
Honorarios Profesionales	1.000.000	36,00%	32,00%	32,00%	100,00%
Servicios publicos	700.000	30,00%	30,00%	40,00%	100,00%
Arrendamientos	1.200.000	33,00%	33,00%	34,00%	100,00%
Servicios de vigilancia	0	33,00%	34,00%	33,00%	100,00%
Copias, fotocopias	120.000	40,00%	40,00%	20,00%	100,00%
Servicio de cafeteria y casino	230.000	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Servicios temporales	400.000	30,00%	20,00%	50,00%	100,00%
Servicio generales: Aseo y varios	300.000	33,00%	33,00%	34,00%	100,00%
Servicio de telefonía e internet	150.000	30,00%	50,00%	20,00%	100,00%
Gastos Legales	200.000	40,00%	40,00%	20,00%	100,00%
Mantenimiento y Reparaciones	150.000	30,00%	30,00%	40,00%	100,00%
Outsourcing contable	450.000	45,00%	35,00%	20,00%	100,00%
Papelería y útiles de oficina	150.000	40,00%	40,00%	20,00%	100,00%
Transportes y Fletes	1.500.000	33,00%	33,00%	34,00%	100,00%
Depreciación de Activos	554.333	60,00%	20,00%	20,00%	100,00%
Amortización Diferidos	149.167	34,00%	33,00%	33,00%	100,00%
Diversos y otros gastos generales	500.000	33,00%	33,00%	34,00%	100,00%
TOTAL PRESUPUESTO MES	7.753.500				

Tabla 26. Distribución porcentual de los gastos generales comunes a las áreas empresariales

INDICADOR DE PROYECCION DEL GASTO. PROMEDIO DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE LOS ULTIMOS CATORCE 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	7,18%
2025	
SUMATORIA	72,17%
PROMEDIO	5,16%

Tabla 27. Indicador de proyección del gasto

9.4.2 Los Gastos de Administración

Los gastos de administración incluyen costos relacionados con la gestión y dirección del proyecto de exportación de orellana, como salarios de personal administrativo y gastos de oficina.

9.4.2.1 Gastos de Personal y su Proyección

Los gastos de personal incluyen salarios, beneficios y otros costos relacionados con el recurso humano del proyecto de exportación de orellana, mientras que su proyección implica estimar estos costos a futuro para una planificación efectiva.

NOMINA DE PERSONAL AREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Gerente general	2.400.000	200.000	2.600.000	567.580	612.000	3.779.580	45.354.960
Auxiliar administrativo	1.600.000	200.000	1.800.000	392.940	408.000	2.600.940	31.211.280
Auxiliar contable	1.500.000	200.000	1.700.000	371.110	382.500	2.453.610	29.443.320
			0	0	0	0	0
TOTAL	5.500.000	600.000	6.100.000	1.331.630	1.402.500	8.834.130	106.009.560

NOMINA DE PERSONAL AREA COMERCIAL (COMPRAS, VENTAS)							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Auxiliar de mercadeo	1.600.000	200.000	1.800.000	392.940	408.000	2.600.940	31.211.280
Auxiliar de exportaciones	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	3.100.000	400.000	3.500.000	764.050	790.500	5.054.550	60.654.600

NOMINA DE PERSONAL AREA DE ALMACENAMIENTO Y LOGISTICA							
CARGO EMPLEADO	SUELDO MES	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	CARGA PRESTACIONAL	CARGA PARAFISCAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
				21,83%	25,50%		
Supervisor	1.600.000	200.000	1.800.000	392.940	408.000	2.600.940	31.211.280
Almacenista	1.450.000	200.000	1.650.000	360.195	369.750	2.379.945	28.559.340
Transportista	1.500.000	200.000	1.700.000	371.110	382.500	2.453.610	29.443.320
			0	0	0	0	0
TOTAL	4.550.000	600.000	5.150.000	1.124.245	1.160.250	7.434.495	89.213.940

Tabla 28. Nóminas

9.4.2.2 Gastos Generales de Administración y su Proyección

Los gastos generales de administración incluyen costos indirectos como servicios y suministros, y su proyección implica estimarlos a futuro para una gestión efectiva.

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	1.000.000	36,00%	4.320.000	4.542.696	4.776.872	5.023.120	5.282.062
Servicios publicos	700.000	30,00%	2.520.000	2.649.906	2.786.509	2.930.153	3.081.203
Arrendamientos	1.200.000	33,00%	4.752.000	4.996.966	5.254.559	5.525.432	5.810.268
Servicios de vigilancia	0	33,00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	120.000	40,00%	576.000	605.693	636.916	669.749	704.275
Servicio de cafeteria y casino	230.000	34,00%	938.400	986.775	1.037.643	1.091.133	1.147.381
Servicios temporales	400.000	30,00%	1.440.000	1.514.232	1.592.291	1.674.373	1.760.687
Servicio generales: Aseo y varios	300.000	33,00%	1.188.000	1.249.241	1.313.640	1.381.358	1.452.567
Servicio de telefonía e internet	150.000	30,00%	540.000	567.837	597.109	627.890	660.258
Gastos Legales	200.000	40,00%	960.000	1.009.488	1.061.527	1.116.249	1.173.791
Mantenimiento y Reparaciones	150.000	30,00%	540.000	567.837	597.109	627.890	660.258
outsourcin contable	450.000	45,00%	2.430.000	2.555.267	2.686.990	2.825.505	2.971.160
Papelería y utiles de oficina	150.000	40,00%	720.000	757.116	796.145	837.187	880.344
Transportes y Fletes	1.500.000	33,00%	5.940.000	6.246.207	6.568.199	6.906.790	7.262.835
Depreciación de Activos	554.333	60,00%	3.991.200	3.991.200	3.991.200	3.991.200	3.991.200
Amortización Diferidos	149.167	34,00%	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600
Diversos y otros gastos generales	500.000	33,00%	1.980.000	2.082.069	2.189.400	2.302.263	2.420.945
PRESUPUESTO MENSUAL	7.753.500		33.444.200	34.931.129	36.494.709	38.138.891	39.867.832

Tabla 29. Proyección de los gastos generales del area administrativa, contable y financiera

9.4.3 Los Gastos de Comercialización y Ventas

Los gastos de comercialización y ventas abarcan costos relacionados con la promoción, publicidad y distribución del producto de orellana para alcanzar a los clientes objetivo.

9.4.3.1 Gastos de Personal y su Proyección

Los gastos de personal incluyen salarios, beneficios y otros costos relacionados con el recurso humano del proyecto de exportación de orellana, mientras que su proyección implica estimar estos costos a futuro para una planificación

9.4.3.2 Gastos Generales de Comercialización y Ventas

Los gastos de comercialización y ventas abarcan costos relacionados con la promoción, publicidad y distribución del producto de orellana para alcanzar a los clientes objetivo.

HONGO SAS							
PROYECCION DE LOS GASTOS GENERALES DE AREA COMERCIAL (COMPRA S, VENTAS) PARA EL PERIODO DE EVALUACION DEL PROYECTO							
DETALLE DEL GASTO	PRESUPUESTO MENSUAL	AREA COMERCIAL (MERCATEO Y VENTAS)	TOTAL GASTO AÑO 01	TOTAL GASTO AÑO 02	TOTAL GASTO AÑO 03	TOTAL GASTO AÑO 04	TOTAL GASTO AÑO 05
Honorarios Profesionales	1.000.000	32,00%	3.840.000	4.037.952	4.246.108	4.464.995	4.695.166
Servicios publicos	700.000	40,00%	3.360.000	3.533.208	3.715.345	3.906.871	4.108.270
Arrendamientos	1.200.000	34,00%	4.896.000	5.148.389	5.413.788	5.692.869	5.986.336
Servicios de vigilancia	0	33,00%	0	0	0	0	0
Copias, fotocopias	120.000	20,00%	288.000	302.846	318.458	334.875	352.137
Servicio de cafeteria y casino	230.000	33,00%	910.800	957.752	1.007.124	1.059.041	1.113.635
Servicios temporales	400.000	50,00%	2.400.000	2.523.720	2.653.818	2.790.622	2.934.479
Servicio generales: Aseo y varios	300.000	34,00%	1.224.000	1.287.097	1.353.447	1.423.217	1.496.584
Servicio de telefonía e internet	150.000	20,00%	360.000	378.558	398.073	418.593	440.172
Gastos Legales	200.000	20,00%	480.000	504.744	530.764	558.124	586.896
Mantenimiento y Reparaciones	150.000	40,00%	720.000	757.116	796.145	837.187	880.344
Outsourcing Conatable	450.000	20,00%	1.080.000	1.135.674	1.194.218	1.255.780	1.320.515
Papelería y utiles de oficina	150.000	20,00%	360.000	378.558	398.073	418.593	440.172
Transportes y Fletes	1.500.000	34,00%	6.120.000	6.435.486	6.767.235	7.116.086	7.482.921
Depreciación de Activos	554.333	20,00%	1.330.400	1.330.400	1.330.400	1.330.400	1.330.400
Amortización Diferidos	149.167	33,00%	590.700	590.700	590.700	590.700	590.700
Diversos y otros gastos generales	500.000	34,00%	2.040.000	2.145.162	2.255.745	2.372.029	2.494.307
PRESUPUESTO MENSUAL	7.753.500		29.999.900	31.447.362	32.969.441	34.569.983	36.253.033

Tabla 30. Proyección de los gastos generales del area comercial

9.4.3.3 Los Gastos del Proceso Exportador

Abarcan costos de trámites aduaneros, transporte y seguros para llevar el producto al mercado extranjero.

PROYECCION DE LOS COSTOS y/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
HONGO ORELLANA	700	8	67.696.116	71.305.427	75.107.173	79.111.615	83.329.559
Gastos del Proceso Exportador (Costos de la Exportación)			3.530,54	3.536,47	3.542,41	3.548,36	3.554,32
INDICADOR DE VARIACION DEL COSTO UNITARIO DE EXPORTACION			0,168%	0,168%	0,168%	0,168%	0,168%

Tabla 31. Proyección de los costos y/o gastos de exportación

9.5 Los Ingresos y su Proyección

Los ingresos del proyecto de exportación de orellana provienen de las ventas del producto en el mercado extranjero, y su proyección implica estimar las ganancias futuras para una planificación financiera efectiva.

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
HONGO ORELLANA	700	8	596.538.775	627.417.868	666.180.096	714.010.069	772.426.201
PRECIO UNITARIO DE VENTA			106.524,78	106.703,72	106.882,96	107.062,50	107.242,34
INDICADOR DE VARIACION DEL PRECIO DE EXPORTACION			0,168%	0,168%	0,168%	0,168%	0,168%

Tabla 32. Proyección de los ingresos

9.6 El Estado de Resultados y su Proyección

El estado de resultados refleja la rentabilidad del proyecto de exportación de orellana, mostrando ingresos, costos y gastos, y su proyección permite anticipar el desempeño financiero futuro.

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	596.538.775	627.417.868	666.180.096	714.010.069	772.426.201
TOTAL INGRESOS	596.538.775	627.417.868	666.180.096	714.010.069	772.426.201
COSTO DE VENTAS					
Costo de la Mercancía vendida	107.376.980	118.557.876	132.149.707	148.689.366	168.862.647
Costos de la exportación	67.696.116	71.305.427	75.107.173	79.111.615	83.329.559
TOTAL COSTOS	175.073.095	189.863.303	207.256.880	227.800.981	252.192.206
UTILIDAD BRUTA	421.465.680	437.554.565	458.923.217	486.209.088	520.233.996
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION					
Gastos de Personal de Administración	106.009.560	113.322.972	121.140.924	129.498.223	138.432.077
Gastos Generales de Administración	33.444.200	34.931.129	36.494.709	38.138.891	39.867.832
GASTOS GENERALES DE VENTAS					
Gastos de Personal de Ventas y Comercial	60.654.600	64.839.054	69.312.186	74.093.911	79.205.519
Gastos Generales de Ventas	29.999.900	31.447.362	32.969.441	34.569.983	36.253.033
GASTOS GENERALES AREA LOGISTICA					
Gastos de Personal Area de Logistica	89.213.940	95.368.652	101.947.967	108.981.178	116.499.597
Gastos Generales Area de Logistica	29.597.900	31.024.639	32.524.926	34.102.554	35.761.508
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES	348.920.100	370.933.809	394.390.154	419.384.740	446.019.565
UTILIDAD OPERACIONAL	72.545.580	66.620.756	64.533.063	66.824.348	74.214.431
Provisión Impuesto de Renta 35%	25.390.953	23.317.265	22.586.572	23.388.522	25.975.051
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	47.154.627	43.303.492	41.946.491	43.435.826	48.239.380
Reserva Legal	4.715.463	4.330.349	4.194.649	4.343.583	4.823.938
UTILIDAD A DISTRIBUIR A SOCIOS	42.439.164	38.973.142	37.751.842	39.092.244	43.415.442

Tabla 33. Estado de resultados

9.7 El Flujo Neto de Efectivo

Muestra la entrada y salida de dinero en el proyecto de exportación de orellana, permitiendo evaluar su liquidez y capacidad para cumplir con obligaciones financieras.

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	0
En el Exterior	596.538.775	627.417.868	666.180.096	714.010.069	772.426.201	
TOTAL INGRESOS	596.538.775	627.417.868	666.180.096	714.010.069	772.426.201	
COSTO DE VENTAS						
Costo de la Mercancía vendida	107.376.980	118.557.876	132.149.707	148.689.366	168.862.647	
Costos de la exportación	67.696.116	71.305.427	75.107.173	79.111.615	83.329.559	
TOTAL COSTOS	175.073.095	189.863.303	207.256.880	227.800.981	252.192.206	
UTILIDAD BRUTA	421.465.680	437.554.565	458.923.217	486.209.088	520.233.996	
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION						
Gastos de Personal de Administración	106.009.560	113.322.972	121.140.924	129.498.223	138.432.077	
Gastos Generales de Administración	33.444.200	34.931.129	36.494.709	38.138.891	39.867.832	
GASTOS GENERALES DE VENTAS						
Gastos de Personal de Ventas y Comercial	60.654.600	64.839.054	69.312.186	74.093.911	79.205.519	
Gastos Generales de Ventas	29.999.900	31.447.362	32.969.441	34.569.983	36.253.033	
GASTOS GENERALES DE LOGISTICA						
Gastos de Personal Area de Logística	89.213.940	95.368.652	101.947.967	108.981.178	116.499.597	
Gastos Generales del Area de Logística	29.597.900	31.024.639	32.524.926	34.102.554	35.761.508	
TOTAL DE LOS GASTOS GENERALES	348.920.100	370.933.809	394.390.154	419.384.740	446.019.565	
UTILIDAD OPERACIONAL	72.545.580	66.620.756	64.533.063	66.824.348	74.214.431	
Provisión Impuesto de Renta 35%	25.390.953	23.317.265	22.586.572	23.388.522	25.975.051	
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	47.154.627	43.303.492	41.946.491	43.435.826	48.239.380	
GASTOS NO DESEMBOLSABLES						
Depreciación de Activos	6.652.000	6.652.000	6.652.000	6.652.000	6.652.000	
Amortización Diferidos	1.790.000	1.790.000	1.790.000	1.790.000	1.790.000	
INVERSIONES PRELIMINARES						
Gastos Preoperativos	8.950.000					
Inversiones Filias	33.260.000					
Capital de Trabajo	105.400.000					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-147.610.000	55.596.627	51.745.492	50.388.491	51.877.826	56.681.380

Tabla 34. Flujo de efectivo

9.8 El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno

Son indicadores financieros que evalúan la rentabilidad y viabilidad del proyecto de exportación de Orellana.

VALOR PRESENTE NETO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE VALOR PRESENTE NETO						5,000000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-147.610.000	55.596.627	51.745.492	50.388.491	51.877.826	56.681.380
Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1 + i)^n$	1,000000	1,050000	1,102500	1,157625	1,215506	1,276282
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-147.610.000	52.949.168	46.934.686	43.527.473	42.680.016	44.411.344
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						82.892.688

Tabla 35. Valor presente neto

TASA INTERNA DE RETORNO						
TASA DE INTERES DE DESCUENTO PARA CALCULO DE TASA INTERNA DE RETORNO						23,537000%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujos Netos de Efectivo	-147.610.000	55.596.627	51.745.492	50.388.491	51.877.826	56.681.380
Coeficiente de Descuento (Factor Divisor) $(1+i)^n$	1,000000	1,235370	1,526139	1,885346	2,329100	2,877301
Flujos Netos de Efectivo Descontados	-147.610.000	45.004.028	33.906.145	26.726.384	22.273.762	19.699.498
Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Descontados						-183

Tabla 36. Tasa interna de retorno

10. Conclusiones

La exportación de hongo Orellana desde Cali hacia Alicante representa una gran oportunidad debido a la creciente demanda en Europa de productos frescos, funcionales y sostenibles. Este mercado valora altamente las propiedades medicinales y nutricionales del hongo Orellana, lo que facilita su aceptación.

Colombia posee ventajas competitivas como condiciones climáticas ideales y una mano de obra competitiva. Sin embargo, enfrenta desafíos significativos, como la falta de desarrollo tecnológico y la competencia de otros productores internacionales, como China.

El éxito del proyecto requiere un cumplimiento riguroso de los objetivos planteados, incluyendo la implementación de normativas internacionales, una logística eficiente y una estrategia financiera robusta. También es fundamental garantizar el respeto por el medio ambiente y la sostenibilidad.

Para finalizar, este proyecto tiene el potencial de consolidarse como una operación rentable y sostenible, siempre que se realice una planificación detallada, incluyendo un análisis de riesgos exhaustivo y un plan de negocios estratégico. La diversificación de mercados y la innovación en productos derivados serán claves para lograr el éxito a largo plazo.

11. Recomendaciones

Estudios de Inteligencia de Mercado:

- Realizar análisis continuos sobre las preferencias del mercado español, en particular Alicante, considerando factores como el poder adquisitivo, acuerdos comerciales, normativas y características demográficas. Este conocimiento permitirá adaptar mejor el producto a las expectativas y necesidades del consumidor.
- Monitorear las tendencias de consumo en Europa, incluyendo la demanda de alimentos sostenibles y saludables, para ajustar las estrategias de promoción y distribución.

Optimización Logística:

- Capacitar al personal involucrado en la cadena de suministro para garantizar un manejo adecuado del producto durante todo el proceso logístico.
- Colaborar con proveedores confiables para minimizar la manipulación inadecuada y garantizar condiciones óptimas de transporte, como la adecuada ventilación y refrigeración en contenedores.

Diversificación de Mercados:

- Explorar otros mercados europeos con alta demanda de hongos gourmet, como Francia y Alemania, aprovechando los tratados de libre comercio existentes para reducir costos y diversificar ingresos.
- Considerar mercados en Asia y Norteamérica, donde existe un creciente interés por alimentos funcionales y sostenibles.

Innovación y Valor Agregado:

- Desarrollar presentaciones innovadoras del producto, como hongos deshidratados o en polvo, para aumentar el valor agregado y atraer a nuevos segmentos de mercado.
- Obtener certificaciones internacionales, como las orgánicas o de sostenibilidad, que incrementen la aceptación y diferenciación del producto en el mercado europeo.

Fortalecimiento Productivo y Comunitario:

- Implementar tecnologías avanzadas en el cultivo y procesos productivos para aumentar la eficiencia y asegurar estándares de calidad.
- Establecer programas de formación para comunidades rurales, promoviendo el empleo y la sostenibilidad en la región productora.

Cumplimiento Regulatorio:

- Garantizar que todos los requisitos fitosanitarios y normativas de exportación, como los certificados de inspección sanitaria (CIS), estén en regla para evitar barreras legales.

12. Referencias

- CHEAP 2 SHIP. (01 de 01 de 2025). *CHEAP 2 SHIP*. Recuperado el 02 de 04 de 2025, de <https://cheap2ship.com/es/como-calcular-el-peso-cubico-en-el-transporte-de-cargas-guia-completa/>
- DIAN (DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES). (18 de Septiembre de 2024). Recuperado el 18 de Septiembre de 2024, de <https://www.dian.gov.co/>
- LegisComex. (18 de Septiembre de 2024). Recuperado el 18 de Septiembre de 2024, de <https://www.legiscomex.com/>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (27 de Septiembre de 2024). Recuperado el 2024 de Septiembre de 2024, de <https://www.mincit.gov.co/inicio>
- PROCOLOMBIA. (10 de Septiembre de 2024). Recuperado el 10 de Septiembre de 2024, de <https://procolombia.co/>
- Sepúlveda, M. A. (01 de Octubre de 2011). *Bibliotecas Pontificia Universidad Javeriana*. Recuperado el 30 de Septiembre de 2024, de <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/10770>
- Universidad de la Sabana. (01 de 01 de 2014). *Intellectum*. (J. D. González, Productor) Recuperado el 20 de 03 de 2025, de <https://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/15580/Manuel%20Fernando%20Rodriguez%20Villamil%20%20%28tesis%29..pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Universidad Santo Tomas. (01 de 01 de 2022). *PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN DE ORELLANAS*. (J. E. Redondo, Productor) Recuperado el 31 de 03 de 2025, de <https://repository.usta.edu.co/server/api/core/bitstreams/586e230f-f7b7-4756-8205-546f1f992876/content>