

PROPUESTA DE PLAN EXPORTADOR DE HARINA AMAZÓNICA DE
CANANGUCHA (*Mauritia flexuosa*) PARA LA EMPRESA
PURAMAZONIA ZOMAC S.A.S. BIC A ESPAÑA

1



PROPUESTA DE PLAN EXPORTADOR DE HARINA AMAZÓNICA DE
CANANGUCHA (*Mauritia flexuosa*) PARA LA EMPRESA PURAMAZONIA ZOMAC
S.A.S. BIC A ESPAÑA

Diego Francisco Castro Rojas

Edgar Arnoldo Rodríguez Rodríguez

Universidad EAN

Facultad de Ingeniería

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas

Maestría en administración de empresas (MBA),

Maestría en Proyectos de Desarrollo Sostenible

Ciudad, Colombia

02/05/2024

PROPUESTA DE PLAN EXPORTADOR DE HARINA AMAZÓNICA DE
CANANGUCHA (*Mauritia flexuosa*) PARA LA EMPRESA
PURAMAZONIA ZOMAC S.A.S. BIC A ESPAÑA

2

PROPUESTA DE PLAN EXPORTADOR DE HARINA AMAZÓNICA DE
CANANGUCHA (*Mauritia flexuosa*) PARA LA EMPRESA PURAMAZONIA ZOMAC S.A.S.
BIC A ESPAÑA

Diego Francisco Castro Rojas

Edgar Arnoldo Rodríguez Rodríguez

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de magister

Director (a): PhD. LUZ MARIBEL GUEVARA ORTEGA

Modalidad: **Trabajo Dirigido**

Universidad EAN

Facultad de Ingeniería

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas

Maestría en administración de empresas (MBA),

Maestría en Proyectos de Desarrollo Sostenible

Ciudad, Colombia

02/05/2024

PROPUESTA DE PLAN EXPORTADOR DE HARINA AMAZÓNICA DE
CANANGUCHA (*Mauritia flexuosa*) PARA LA EMPRESA
PURAMAZONIA ZOMAC S.A.S. BIC A ESPAÑA

Nota de aceptación:

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del director del trabajo de grado

Bogotá, 02/05/2024

PROPUESTA DE PLAN EXPORTADOR DE HARINA AMAZÓNICA DE
CANANGUCHA (*Mauritia flexuosa*) PARA LA EMPRESA
PURAMAZONIA ZOMAC S.A.S. BIC A ESPAÑA

4

A Dios por permitirme desarrollar los
proyectos y metas que me propongo, a mi
esposa e hijos porque son el motor de mi
vida y la razón de ser y crecer.

Entonces te das cuenta que no es
quien te mueve el piso, sino quien te centra.
No es quien te robe el corazón, sino quien te
hace sentir que lo tienes de vuelta.

Mario Benedetti.

Agradecimientos

Queremos expresar nuestra gratitud al equipo de Puramazonia Zomac S.A.S. BIC por su incansable labor en el procesamiento de los frutos amazónicos y la producción de diversos productos de origen amazónico de la más alta calidad. Su compromiso con la excelencia y la innovación impulsa el bienestar de más de 250 familias del Caquetá.

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo crear una propuesta del plan exportador de harina Amazónica de Canangucha (*Mauritia flexuosa*) para la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC a España. Para ello, se definió el marco teórico de exportación, se realizó diagnóstico de la empresa Puramazonia, y su capacidad de exportación, se determinó los requisitos técnico-comerciales y se diseñó el plan de intervención para la penetración de harina Amazónica de Canangucha (*M. flexuosa*) de la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC hacia España. Se empleo un diseño metodológico para desarrollar una investigación aplicada de orden cualitativo para estudiar la realidad en su contexto natural y cómo sucede, sacando e interpretando fenómenos según los implicados. Se aplicaron entrevistas semiestructuradas a actores claves de los diferentes eslabones de la cadena de valor.

El modelo de negocio propuesto busca potenciar el desarrollo de la productividad local en la amazonia colombiana, brindando oportunidades económicas a comunidades marginadas y promoviendo prácticas sostenibles. Además, se espera reducir la deforestación y proteger los ecosistemas mediante métodos de producción agroecológicos y asociativos.

En cuanto al impacto económico, se proyecta un aumento significativo en las ventas de Puramazonia Zomac S.A.S. BIC con la implementación del plan de exportación, lo que contribuirá al fortalecimiento del clúster productor de harina de canangucha y al mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes locales. También se destaca el impacto positivo en la competitividad de la empresa, que se alinea con las estrategias y valores corporativos de Puramazonia Zomac S.A.S. BIC.

En el marco institucional, se presenta una descripción general de la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC, destacando su misión, visión y valores corporativos, así como su estructura organizacional. Se resalta el compromiso de la empresa con la sostenibilidad y el desarrollo socioeconómico de las comunidades locales, así como su liderazgo en la producción de productos innovadores y sostenibles.

Palabras Clave: Harina Amazónica, Puramazonia Zomac S.A.S. BIC, Desarrollo Sostenible, Impacto económico, Mercado Español, Productividad Local, Conservación ambiental.

Abstract

The objective of this work is to create a proposal for the export plan of Amazonian flour from Canangucha (*Mauritia flexuosa*) for the company Puramazonia Zomac S.A.S. BIC to Spain. To do this, the theoretical export framework was defined, a diagnosis of the Puramazonia company and its export capacity was carried out, the technical-commercial requirements were determined and the intervention plan for the penetration of Amazonian flour from Canangucha (*M. flexuosa*) from the company Puramazonia Zomac S.A.S. BIC to Spain. A methodological design was used to develop qualitative applied research to study reality in its natural context and how it happens, extracting and interpreting phenomena according to those involved. Semi-structured interviews were applied to key actors from the different links of the value chain.

The proposed business model seeks to enhance the development of local productivity in the Colombian Amazon, providing economic opportunities to marginalized communities and promoting sustainable practices. In addition, it is expected to reduce deforestation and protect ecosystems through agroecological and associative production methods.

Regarding the economic impact, a significant increase in sales is projected for Puramazonia Zomac S.A.S. BIC with the implementation of the export plan, which will contribute to strengthening the canangucha flour producing cluster and improving the living conditions of local inhabitants. The positive impact on the company's competitiveness is also highlighted, which is aligned with the corporate strategies and values of Puramazonia Zomac S.A.S. BIC.

PROPUESTA DE PLAN EXPORTADOR DE HARINA AMAZÓNICA
DE CANANGUCHA (*Mauritia flexuosa*) PARA LA EMPRESA
PURAMAZONIA ZOMAC S.A.S. BIC A ESPAÑA

8

In the institutional framework, a general description of the company Puramazonia Zomac S.A.S. is presented. BIC, highlighting its mission, vision and corporate values, as well as its organizational structure. The company's commitment to sustainability and the socioeconomic development of local communities is highlighted, as well as its leadership in the production of innovative and sustainable products.

Keywords: Amazonian Flour, Puramazonia Zomac S.A.S. BIC, Sustainable Development, Economic Impact, Spanish Market, Local Productivity, Environmental Conservation.

Tabla de contenido

Resumen.....	6
Abstract	7
Introducción	14
Objetivos	17
Objetivo general.....	17
Objetivos específicos	17
Justificación	18
Marco Institucional	20
Presentación general de la empresa	20
Social.....	20
Ambiental.....	21
Económico	21
Marca PASIISA.....	21
Certificado BIC (Beneficio de Interés Colectivo)	22
Referentes estratégicos.....	22
Misión	22
Visión	23
Valores corporativos.....	23
Estructura Organizacional.....	23
Productos ofertados.....	25
Marco teórico	27

La Canangucha (<i>Mauritia flexuosa</i>).....	27
Impacto ecológico de la Canangucha	29
Beneficios	30
Ácidos grasos	30
Carotenoides	31
Minerales.....	31
Proceso de obtención de harina de Canangucha	31
Prensado	32
Deshidratado	32
Refinamiento.....	33
Empacado.....	33
Reforestación y certificación Global GAP	33
Especificaciones técnicas del producto.....	34
Oferta y capacidad de producción.....	35
Planes de aprovechamiento sostenible.....	37
Teoría de la internacionalización	38
Plan de Exportación	42
Marco legal	44
Marco Legal Colombiano para exportar	44
Leyes Marco de comercio exterior	44
Acuerdos de integración comercial.....	46
Régimen de exportación	47

Sistemas especiales de importación y exportación	48
Organización institucional del comercio exterior en Colombia.....	49
Bancoldex	50
Procolombia	51
Zeiky	51
Partida arancelaria.....	51
Partida Arancelaria sugerida	53
Requisitos regulatorios para exportación de harina a España.....	54
Paso a paso en el proceso de exportación.	56
Formalización	56
Definición de la partida Arancelaria.	57
Certificado de Origen.....	57
Términos de negociación Internacional	57
Procedimiento de visto bueno.....	58
Medios de pago y procedimientos cambiarios.....	59
Procedimientos de despacho aduanero	60
Procedimiento Cambiario o reintegro de divisas	60
Riesgos.....	61
Matriz de Riesgos	63
Diseño Metodológico.....	64
Tipo de investigación.....	64
Fuentes Primarias.....	65

Fuentes secundarias	65
Identificación de actores clave en la cadena productiva	66
Análisis Externo.....	68
Análisis Interno.....	69
Población y tipo de muestra.....	70
Diagnóstico	72
Presentación general de la empresa	72
Análisis FODA.....	73
Análisis interno	73
Análisis externo	74
Análisis del sector.....	76
Disponibilidad del producto canangucha (<i>Mauritia Flexuosa</i>) en el departamento del Caquetá.....	78
Características del producto y uso.	79
Ventajas del producto.....	81
Análisis del mercado y productos sustitutos en España.....	81
Análisis de resultados	86
Entrevista para los productores de Canangucha	86
Entrevista para los transformadores de Canangucha	88
Entrevista para los comercializadores de Canangucha	90
Propuesta.....	92

Fase 1: Preparación y fortalecimiento de la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC para exportar harina de canangucha a la ciudad de Madrid España.....	92
Fase 2. Desarrollo de marketing Ferial a través de la participación en una de las ferias más importantes del sector de la panificación en España	94
Fase 3. Plan de exportación	96
Plan de intervención.....	99
Estrategia.....	99
Objetivos del plan de intervención	99
Responsables.....	100
Análisis financiero de la propuesta.....	100
Inversión Inicial	101
Financiamiento de la inversión	104
Estructura de costo unitario del producto	105
Cálculo de punto de equilibrio.....	106
Evaluación Financiera.....	108
Flujo de efectivo	108
Tasa de descuento	109
Periodo de recuperación de la inversión	109
Cronograma para el plan de intervención.	111
Conclusiones y Recomendaciones.....	113
Conclusiones	113
Recomendaciones	116

PROPUESTA DE PLAN EXPORTADOR DE HARINA AMAZÓNICA
DE CANANGUCHA (*Mauritia flexuosa*) PARA LA EMPRESA
PURAMAZONIA ZOMAC S.A.S. BIC A ESPAÑA

13

Referencias..... 119

Lista de figuras

Figura 1. Organigrama Puramazonia Zomac S.A.S. BIC.	24
Figura 2. Productos elaborados por Puramazonia Zomac S.A.S. BIC.	25
Figura 3. Palma canangucha y proceso de cosecha.	28
Figura 4. Fruto y harina de canangucha.	31
Figura 5. Presentación harina de canangucha.	34
Figura 6. Mapa de actores y funciones que realizan por eslabón en la cadena de PNMB en Caquetá.	35
Figura 7. Motivos que impulsan la internacionalización.	40
Figura 8. Marco Normativo para las exportaciones.	44
Figura 9. Fases relacionadas con la exportación de materias primas e insumos.	49
Figura 10. Organización institucional del comercio exterior colombiano.	50
Figura 11. Paso a Paso en el proceso de exportación.	56
Figura 12. Visión ampliada de la cadena productiva.	67
Figura 13. Caracterización de la empresa.	70
Figura 14. Matriz DOFA.	75
Figura 16. Diseño orientativo para stands abiertos a dos pasillos de 16m ² feria Intersicop 2025.	95
Figura 17. Responsables de la ejecución de la propuesta de plan de exportación.	100
Figura 18. Cronograma para la implementación de la propuesta.	112

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Definición de actores clave.</i>	36
Tabla 2. <i>Cantidad de actores clave en la investigación.</i>	37
Tabla 3. <i>Definición de partida arancelaria.</i>	54
Tabla 4. <i>Clasificación de los principales riesgos que se presentan en procesos de exportación haciendo uso de la Matriz de riesgos de Markov.</i>	63
Tabla 6. <i>Matriz DOFA.</i>	69
Tabla 8. <i>Características Físico-químicas de las partes de la Canangucha.</i>	80
Tabla 9. <i>Comportamiento de las importaciones de harina de trigo en el mercado español (2018-2022).</i>	84
Tabla 10. <i>Detalle de costos de participación feria intersicop</i>	95
Tabla 12. <i>Inversión en activos fijos inicial.</i>	101
Tabla 13. <i>Inversión en gastos preoperacionales.</i>	102
Tabla 14. <i>Tiempo estimado de ciclo de efectivo.</i>	102
Tabla 15. <i>Cálculo de capital de trabajo.</i>	103
Tabla 16. <i>Estructura de Capital.</i>	103
Tabla 17. <i>Características del financiamiento.</i>	104
Tabla 18. <i>Tabla de amortización.</i>	105
Tabla 19. <i>Estructura de costos por unidad.</i>	106
Tabla 20. <i>Cálculo de punto de equilibrio.</i>	107
Tabla 21. <i>Proyección de Flujo de efectivo.</i>	108
Tabla 22. <i>Periodo de recuperación de la inversión.</i>	110

PROPUESTA DE PLAN EXPORTADOR DE HARINA AMAZÓNICA DE
CANANGUCHA (*Mauritia flexuosa*) PARA LA EMPRESA PURAMAZONIA
ZOMAC S.A.S. BIC A ESPAÑA

13

Tabla 23. *Análisis de rentabilidad del proyecto.* 110

Introducción

En la intersección entre la riqueza natural de la Amazonía colombiana y la demanda creciente de productos sostenibles y nutritivos en el mercado internacional, emerge una oportunidad prometedora (Landinez, 2017). En este contexto, la empresa Puramazonia se posiciona como una pionera comprometida con la conservación ambiental y el desarrollo económico sostenible de la región amazónica.

La harina de Canangucha, extraída del fruto de la palma *Mauritia flexuosa*, no solo encarna la riqueza biológica de la Amazonía, sino que también ofrece un perfil nutricional excepcional con propiedades únicas que la distinguen en el mercado internacional (Trujillo et al., 2011). Su potencial como alimento saludable y sostenible la convierte en un producto deseable para los consumidores preocupados por su bienestar y el impacto ambiental de sus elecciones de consumo.

En esta propuesta, exploraremos los fundamentos de un plan de exportación, examinaremos la relevancia y el potencial del producto en el mercado español, y delinearemos los objetivos específicos que guiarán nuestra estrategia. En última instancia, este plan representa no solo una oportunidad comercial para Puramazonia, sino también un compromiso con la sostenibilidad ambiental y el desarrollo económico inclusivo en la Amazonía colombiana.

En el año 2022, Colombia experimentó un destacado crecimiento en sus exportaciones hacia España, alcanzando un valor significativo de 1.481.750.982 dólares FOB (Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE], 2023). Esta cifra

demuestra el dinamismo de las relaciones comerciales entre ambos países, y también evidencia la relevancia de diversificar la oferta exportadora para capitalizar nuevas oportunidades de mercado (Barrientos, 2018).

Colombia se distingue en las exportaciones a España por la comercialización exitosa de productos emblemáticos (Morales y López, 2014). Entre ellos, el café, reconocido por su calidad y sabor excepcionales, ha consolidado su posición como uno de los principales productos exportados (Yosa y Regalado, 2021). Hasta noviembre de 2023, Colombia logró exportar un total de 509,054 toneladas de café, equivalente a un valor de 2,497,869 miles de dólares FOB (DANE, 2023).

En el sector de recursos naturales, Colombia ha sido una fuente relevante de exportación de carbón, minerales y aceites vegetales, siendo el aceite de palma uno de los productos más significativos, lo que posiciona al país como proveedor confiable de materias primas y productos agrícolas a España (Linares y Martínez, 2018; Baena, 2019).

La introducción de productos como estas harinas puede no solo ampliar la diversidad de la oferta exportadora colombiana sino también aprovechar la creciente tendencia de los consumidores hacia productos saludables y sostenibles (Bedoya, Cuevas y González, 2017). Por lo cual, en el desarrollo de este plan exportador, se busca aprovechar el impulso positivo de las exportaciones colombianas a España, identificando estratégicamente nichos de mercado y adaptando la oferta a las preferencias del consumidor español.

Puramazonia, empresa fundada en el departamento del Caquetá en el año 2017, se erige como un referente en el aprovechamiento responsable de los frutos amazónicos y productos forestales no maderables del bosque PNM, mediante procesos sostenibles. La empresa, comprometida con el empoderamiento de las comunidades campesinas e indígenas del departamento del Caquetá, Colombia, ha trazado su camino bajo los principios de conservación ambiental, equidad social y desarrollo económico sostenible.

De acuerdo con lo anterior, el presente trabajo tiene como objetivo crear una propuesta del plan exportador de harina amazónica de Canangucha (*M. flexuosa*) para la empresa Puramazonia hacia España. A través de un enfoque de investigación aplicada de orden cualitativo de un alcance exploratorio que abarca desde el diagnóstico de la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC, hasta determinar los requisitos técnicos-comerciales y el diseño del plan de intervención para la penetración de harina de canangucha en el mercado español.

Objetivos

Objetivo general

Crear una propuesta del plan exportador de harina amazónica de canangucha (*Mauritia flexuosa*) para la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC a España.

Objetivos específicos

Definir el marco teórico sobre el cual se fundamenta la propuesta de plan de exportación de harina amazónica de Canangucha (*M. flexuosa*) a España, para estructurar esta propuesta sobre la base de conocimiento existente en torno al aprovechamiento de productos forestales no maderables.

Realizar el diagnóstico de la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC, y su capacidad para exportación de harina Amazónica de Canangucha (*M. flexuosa*) para cubrir la demanda del mercado español.

Determinar los requisitos técnico-comerciales para el plan de exportación de harina amazónica de canangucha (*M. flexuosa*) que permita el ingreso del producto en el mercado español.

Diseñar el plan de intervención para la penetración de harina amazónica de canangucha (*M. flexuosa*) de la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC con el fin de abordar el mercado español de manera estratégica.

Justificación

El fortalecimiento de las cadenas de valor y el aprovechamiento de las ventajas competitivas de cada región tienen un impacto significativo en las comunidades locales, contribuyendo a la reducción de la pobreza, el bienestar, la vivienda digna y la promoción de la asociatividad económica. De allí la importancia del planteamiento de alternativas de productividad dentro del contexto local y con el aprovechamiento de las fortalezas propias de los mismos, para proyectar estas ventajas competitivas hacia el entorno internacional globalizado.

La amazonía es una de las regiones más importantes para la humanidad debido a su rica biodiversidad y su papel fundamental en la mitigación del cambio climático. En este contexto, el objetivo de esta investigación es crear una propuesta del plan exportador de harina amazónica de canangucha (*Mauritia flexuosa*) para satisfacer la demanda internacional, especialmente el mercado español que se encuentra en crecimiento.

El enfoque principal es fortalecer los métodos de producción orgánicos tradicionales y reducir la deforestación causada por modelos extractivistas. Además, se busca incentivar la protección de los ecosistemas amazónicos al involucrar a las comunidades locales en la gestión sostenible de los recursos naturales. Esto contribuye con la conservación de la biodiversidad y la mitigación del cambio climático.

La exportación de harina amazónica de canangucha (*M. flexuosa*) a España por parte de la empresa Puramazonia representa una iniciativa con múltiples impactos económicos y sociales significativos. La colaboración con alrededor de 250 familias

indígenas en la producción de esta harina fortalece su capacidad productiva y promueve prácticas de producción sostenibles en la región. Esta propuesta se presenta como una alternativa para satisfacer la demanda del mercado español, ofreciendo un producto sustituto derivado de frutos amazónicos.

El impacto económico abarca diversos aspectos, como el incremento de los ingresos para Puramazonia, que se refleja en una expansión del mercado y un aumento de las ventas. Además, la generación de empleo a lo largo de la cadena de valor y la incentivación a la inversión y la innovación fortalecen la economía local y fomentan el desarrollo socioeconómico en la región amazónica.

La exportación de harina de canangucha también agrega valor a la cadena de suministro, beneficiando tanto a Puramazonia como a los productores locales. Esto contribuye a la diversificación de la economía regional, ofreciendo una alternativa sostenible a las actividades económicas tradicionales y promoviendo la resiliencia económica frente a factores externos.

Para ejecutar este plan de exportación de manera efectiva, es fundamental fortalecer la planta de transformación, adquirir equipos adicionales y obtener las certificaciones necesarias. Puramazonia se presenta como una opción en el ámbito de la economía sostenible, estableciendo vínculos con las comunidades locales y fomentando prácticas agrícolas responsables. Este enfoque está en sintonía con las tendencias globales de consumo consciente, consolidando así su posición en el mercado internacional.

Marco Institucional

Presentación general de la empresa

Puramazonia Zomac S.A.S. BIC nació en el año 2017 en la ciudad de Florencia Caquetá con el objetivo de conservar la Amazonia con ayuda de comunidades locales (Indígenas, campesinos y afros) a través del aprovechamiento sostenible de frutos nativos; actualmente es una microempresa perteneciente al sector agroindustrial, donde el 70% de los clientes se encuentran en el departamento del Caquetá y un 30% de la producción es enviado sobre pedido a ciudades como Bogotá, Medellín, Neiva, Ibagué y Cali.

En el año 2022, la empresa registró una facturación de 115 millones y actualmente cuenta con cinco empleados. Además, la organización se destaca por su capacidad para generar impacto en las tres dimensiones de la sostenibilidad y contribuir al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), especialmente el ODS 8, relacionado con la industrialización y el crecimiento económico, y el ODS 13, centrado en la acción por el clima.

Social

El proyecto ha tenido un impacto significativo en la vida de 250 familias, incluyendo 190 familias indígenas de los Resguardos Uitora y Gorgonia, así como 60 familias campesinas repartidas en 8 municipios del Departamento del Caquetá, 2 municipios del Departamento del Putumayo y 1 municipio del Departamento del Cauca. Este impacto se ha logrado mediante el fortalecimiento y la reactivación de la economía

local, además de brindar un asesoramiento técnico integral que garantiza la compra justa de sus cosechas.

Ambiental

El proyecto se enfoca en la conservación del hábitat de especies en peligro crítico de extinción, como el águila harpía y el mico cari bonito del Caquetá y Cauca, mientras promueve la recuperación de especies de flora y fauna nativas. Este objetivo se logra mediante el fomento de cultivos bajo principios agroecológicos, que garantizan un equilibrio sostenible entre la agricultura y la preservación del medio ambiente.

Económico

Este proyecto representa una alternativa transformadora para reemplazar los cultivos de uso ilícito en regiones que han sufrido profundamente los estragos del conflicto armado. En lugar de perpetuar actividades que alimentan la violencia y la inestabilidad, se promueve una transición hacia actividades productivas legales y sostenibles. Esta iniciativa no solo busca erradicar los cultivos ilícitos, sino también proporcionar a las comunidades locales medios de vida estables y seguros. Al ofrecer alternativas viables, se aspira a fomentar la estabilidad socioeconómica y a construir un futuro más próspero y pacífico para estas zonas históricamente afectadas por el conflicto armado.

Marca PASIISA

Esta marca es un símbolo de compromiso con la construcción de paz en Colombia. La Marca PASIISA (Productos y Servicios con Sello de Aprobación por la Inclusión, la Innovación, la Sostenibilidad y la Sustitución de cultivos ilícitos para la construcción de la

paz) promueve productos y servicios que contribuyen a la paz y al desarrollo sostenible en el país. El hecho de que Puramazonia Zomac S.A.S. BIC cuente con esta marca indica su compromiso con la inclusión social, la innovación, la sostenibilidad y la sustitución de cultivos ilícitos en la región amazónica.

Certificado BIC (Beneficio de Interés Colectivo)

Este certificado reconoce a Puramazonia Zomac S.A.S. BIC por su contribución al beneficio del interés colectivo, lo que implica que la empresa realiza actividades que tienen un impacto positivo en la comunidad y promueven el bienestar social. Este certificado puede ser otorgado por entidades gubernamentales o instituciones reconocidas y refuerza la imagen de responsabilidad social de la empresa.

Ambas certificaciones son testimonio del compromiso de Puramazonia Zomac S.A.S. BIC con la paz, la sostenibilidad y el beneficio de la comunidad en la región amazónica. Estas certificaciones no solo validan las prácticas responsables de la empresa, sino que también pueden mejorar su reputación y credibilidad tanto a nivel nacional como internacional.

Referentes estratégicos

Misión

Fomentamos y conectamos la identidad Amazónica a través del empoderamiento de comunidades campesinas, indígenas y afros, generamos valor agregado a frutos Amazónicos para promover el bienestar, la conservación y la sostenibilidad

Visión

Seremos el principal desarrollador de derivados de ingredientes naturales Amazónicos del biocomercio en el año 2030 para Industria Farmacéutica, Alimentaria y cosmética- FAC a nivel Nacional, y proyección internacional reconocidos por nuestra innovación y sostenibilidad.

Valores corporativos

Cooperativismo, Integridad, Solidaridad, Resiliencia y Respeto por la vida en todas sus expresiones.

Las ventajas competitivas que presenta Puramazonia Zomac S.A.S. BIC frente a la competencia, es su aporte social, liderazgo en la sostenibilidad y productos innovadores. Es la única empresa en el departamento del Caquetá de esta categoría reconocida como BIC (Sociedades de beneficio de interés colectivo), lo que ha permitido tener reconocimiento a nivel regional e inicio de operaciones en el centro del país.

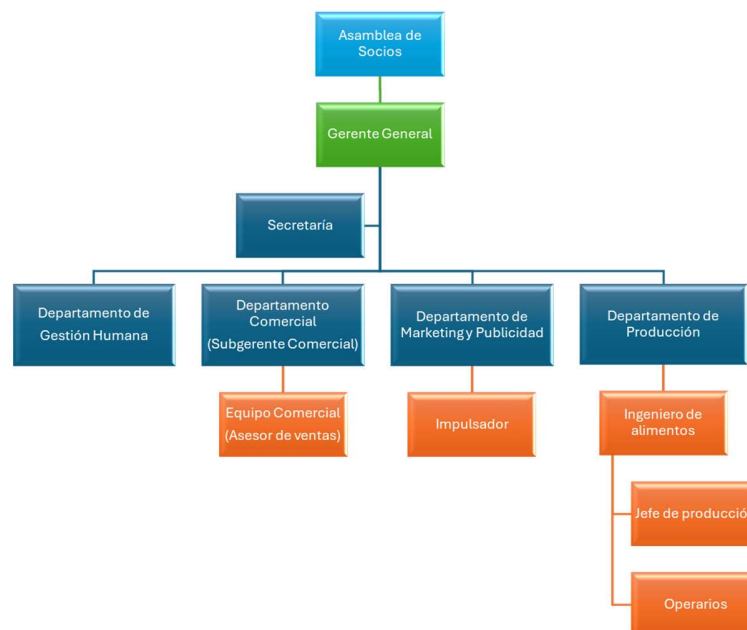
Por otra parte, el entendimiento de las tendencias del mercado, y el trabajar con grupos diversos de apoyo a través de las diferentes alianzas estratégicas ha permitido involucrar a diferentes sectores en el análisis de las decisiones, mejorando la experiencia en el servicio y una mejor administración de los recursos.

Estructura Organizacional

Puramazonia Zomac S.A.S. BIC actualmente sostiene una estructura funcional, organizada en cuatro departamentos: talento humano, comercial, comunicaciones y de producción.

En este sentido, Puramazonia Zomac S.A.S. BIC está realizando un acompañamiento integral a 250 familias, de las cuales ya 70 familias se encuentran en fase de cosecha y 180 ya ha implementado cultivos o está en proceso de implementación. El 10% de las utilidades son redistribuidas a los proveedores, quienes son familias de bajos recursos económicos y asilados de los cascos urbanos. En cuanto a indicadores ambientales se están conservando dos (2) especies de fauna silvestre endémica en peligro de extinción, en este caso el águila harpía y el mico cari bonito del Caquetá y cauca. Las áreas de conservación de los dos resguardos indígenas y las familias campesinas sobrepasan las 80.000 Hectáreas, destinadas solo a conservación, en parte de estas áreas boscosas se han realizado inventarios forestales, para hacer aprovechamiento de manera sostenible, es decir no necesita talar los bosques.

Figura 1. Organigrama Puramazonia Zomac S.A.S. BIC.



Fuente: Elaboración propia

Productos ofertados

Puramazonia Zomac S.A.S. BIC lidera una iniciativa integral que abarca la promoción de la producción primaria, la transformación agroindustrial y la generación de alto valor agregado de frutas nativas. Entre estas destacadas frutas se encuentran el arazá, copoazú, maraco, chontaduro, cocona, camu-camu, asaí y Canangucha (PURAMAZONIA, 2023). Esta empresa se compromete con la comercialización de productos, el desarrollo sostenible y el apoyo a las comunidades locales.

Figura 2. Productos elaborados por Puramazonia Zomac S.A.S. BIC.



Fuente: Elaboración propia

A través de alianzas estratégicas de carácter comercial, Puramazonia Zomac S.A.S. BIC establece una estrecha colaboración con pequeñas familias de productores. Este enfoque les brinda asesoramiento en prácticas agrícolas sustentables, que garantiza la compra justa de sus cosechas. Además de generar valor agregado a través de la transformación de las materias primas, estas alianzas fomentan la identidad regional y fortalecen los lazos comunitarios, contribuyendo así al desarrollo económico y social de las regiones donde opera.

Marco teórico

La Canangucha (*Mauritia flexuosa*)

Mauritia flexuosa Nombres comunes: Aguaje y burití (Amazonas); canangucha, cananguche y canangucho (Amazonas, Caquetá, Guaviare y Putumayo); mirita y mirití (Amazonas y Vaupés); moriche (Amazonas, Llanos Orientales y toda la Orinoquia); muriche (Casanare y Guainía); murito (Amazonas) y canangucha y palma canangucha (Putumayo) (Galeano y Bernal, 2010).

M. flexuosa se presenta como una especie dioica (palmas con flores femeninas, masculinas o bisexuales) con un tronco singular, recto y que puede alcanzar una impresionante altura de hasta 35 metros, con un diámetro que oscila entre los 30 y 60 centímetros (Alvarado et al., 2020). Copa con 8–10 hojas palmadas. Inflorescencia colgante hasta de 1,2 m de largo. Los frutos son elípticos, cerca de 5–7 cm, cubiertos de escamas imbricadas de color rojo-anaranjado a pardo-rojizas en la madurez; semilla subglobosa. Es una de las palmas con mayor cobertura en la región amazónica. Es considerada la segunda más abundante de América, y se estima que tan solo en la región Amazónica puede tener una cobertura de 10 millones de hectáreas (SINCHI y Corpoamazonia, 2007), de igual forma se considera como una de las palmas con mayor número de usos como: la industria alimenticia, la industria cosmética y de biocombustible (García, Charry, & Jäger, 2018). A continuación, en la ilustración 4 se muestra un cananguchal en estado natural y su proceso de cosecha.

Figura 3. *Palma canangucha y proceso de cosecha.*



Fuente: www.humboltcolombia.com

La palma de canangucha se desarrolla en las cuencas de los ríos Orinoco y Amazonas y en el piedemonte de la cordillera de los Andes hasta los 900 m de altitud (Galeano, 1992, citado en SINCHI, 2007).

Esta planta tradicionalmente era talada para pastoreo, sin embargo, actualmente es una especie de interés debido al valor agregado que se le puede aportar a estos frutos y de esta forma brindar a los campesinos una alternativa de economía diferente. Sus productos son conocidos internacionalmente, sin embargo, en Colombia aun es muy poco aprovechada. El fruto y el aceite tienen cualidades especiales para el cuidado de la piel y es excelente para tratamientos capilares. Ayuda a regular la menstruación y es bueno para combatir la anemia (Fundación corazón verde, 2004).

Respecto a las recomendaciones de cosecha para estos frutos de origen amazónico, específicamente para la canangucha, se recomienda hacer una recolección de entre el 10% al 30% de los frutos disponibles, para de esta forma mantener el balance de los ecosistemas (Isaza et al., 2017). En todos los casos, se considera que la tala es un método insostenible para el aprovechamiento de las especies.

Los períodos de recolección de la canangucha en el departamento se concentran entre septiembre y noviembre (CIAT, 2017). Con relación a la palma de canangucha, esta puede producir entre 4 y 8 racimos, y entre 470 y 730 frutos, y debido a que cada fruto pesa en promedio 85 g, por cada palma se pueden obtener entre 100 y 200 kg de fruta (Shanley, et al., 1998; Urrego, 1997). En aquellas regiones de la Amazonía donde la canangucha es dominante, se ha estimado que se pueden cosechar hasta 9,1 t/ha, mientras que en cultivos donde la densidad es de 100 palmas/ha, se pueden obtener hasta 19 t/ha (Flores, 1997).

Impacto ecológico de la Canangucha

Los ecosistemas donde habitan las palmas de áreas inundables, como es el caso de la canangucha, son una reserva de carbono de gran relevancia en los bosques de la Amazonía. Diferentes autores han reportado que estos ecosistemas tienen la capacidad de almacenar en biomasa desde 51,28 a 135 t de C/ha, lo que equivale a 187 y 494,64 t de CO₂ eq/ha respectivamente (Freitas, y otros, 2006). Igualmente, el stock de carbono presente en el suelo puede alcanzar las 369 t de C/ha, lo que implica que, bajo los procesos

de deforestación, se puedan generar emisiones de hasta 1.352 t de CO₂ eq/ha (Freitas, y otros, 2006)

Mauritia flexuosa se considera como una especie clave en la amazonia por la variada fauna que se alimenta de sus frutos, tales como borugos, micos, dantas y puercos de monte, entre otros (Holm, Miller, & Cropper Jr, 2008). También es importante para muchas especies de guacamayas y otros psitácidos, al brindar sitios de nidificación en los troncos muertos. Además de los frutos para consumo animal y humano, de sus hojas se elaboran fibras utilizadas para techos, sogas y paredes, y se obtienen varios productos no maderables utilizados en construcción, herramientas para caza y pesca, utensilios de uso doméstico y otros usos medicinales y culturales. Las larvas de varias especies de coleópteros, denominadas localmente mojoyoy y que se crían en los tallos de las plantas muertas, son consumidos por los diferentes grupos étnicos presentes en la región

Beneficios

Nutrientes: La pulpa del aguaje o canangucha es rica en nutrientes, destacando su contenido de vitamina A y vitamina C. Estas vitaminas son antioxidantes que desempeñan un papel clave en la salud ocular, inmunológica y en la piel (García et al., 2017).

Ácidos grasos

M. flexuosa o Canangucha contiene ácidos grasos esenciales, como ácidos grasos omega-3 y omega-6, que son beneficiosos para la salud cardiovascular y el funcionamiento general del organismo (Perez et al., 2018).

Carotenoides

Su coloración característica se debe a la presencia de carotenoides, incluido el beta-caroteno. Estos compuestos tienen propiedades antioxidantes y se convierten en vitamina A en el cuerpo, contribuyendo a la salud ocular y la integridad de la piel (Pereira et al., 2016).

Minerales

La pulpa del aguaje también aporta minerales esenciales como el hierro y el potasio, que son fundamentales para diversas funciones biológicas, incluida la formación de glóbulos rojos y la regulación de la presión arterial (da Rocha et al., 2015).

Proceso de obtención de harina de Canangucha

Figura 4. *Fruto y harina de canangucha.*



Fuente: CGIAR 2024

Prensado

Es una etapa dentro del proceso en la que se prensa la pulpa de la canangucha para extraer el jugo. Los costos asociados incluyen mano de obra, mantenimiento de equipos y consumo de energía. Estos costos pueden variar, pero una estimación aproximada podría ser del 10% del precio de producción, es decir, 2.500 pesos colombianos por kilogramo.

Deshidratado

La deshidratación o secado se define como un método de conservación industrial que emplea aire caliente para disminuir el contenido o la actividad de agua en los alimentos (Velásquez-Santos y Acevedo-Álvarez, 2014). Su propósito es reducir al mínimo el deterioro bioquímico, químico o microbiológico de los alimentos (Moreno, Sierra y Diaz-Moreno, 2014). Aunque la meta principal de deshidratar o secar productos alimenticios es disminuir su contenido de humedad a un nivel que permita su conservación segura durante extensos periodos de almacenamiento (Ulloa, 2012).

En todos los métodos de deshidratación, el alimento a secar se debe poner en contacto con un medio, que con frecuencia es el aire, para eliminar la humedad del producto y sus alrededores (Mendoza et al., 2020). Este enfoque se ha vuelto crucial en la industria alimentaria para garantizar la disponibilidad de productos a lo largo del tiempo y facilitar su transporte y distribución sin que pierdan calidad (Espinoza, 2016).

Una vez que se extrae el jugo, se procede a deshidratarlo para obtener la harina. Los costos incluyen energía para el proceso de secado, mano de obra y mantenimiento de

equipos. Estos costos también pueden ser alrededor del 10% del precio de producción, es decir, 2.500 pesos colombianos por kilogramo.

Refinamiento

En esta etapa, la harina puede ser refinada para mejorar su calidad. Los costos pueden variar según los procesos específicos, pero podrían representar alrededor del 5% del precio de producción, es decir, 1.250 pesos colombianos por kilogramo.

Empacado

Una vez que la harina está lista, se empaca para su distribución. Los costos incluyen materiales de empaque, mano de obra y logística. Estos costos pueden ser alrededor del 5% del precio de producción, es decir, 1.250 pesos.

Reforestación y certificación Global GAP

La obtención de certificaciones de sostenibilidad como Global GAP y la ejecución de proyectos de reforestación representan costos adicionales para la empresa. Estos gastos pueden variar dependiendo de los requisitos específicos y la escala de los proyectos de reforestación. Se sugiere asignar un porcentaje adicional del precio de producción, por ejemplo, alrededor del 5%, lo que equivaldría a 1.250 pesos colombianos por kilogramo, como una medida prudente para cubrir estos costos adicionales.

Figura 5. *Presentación harina de canangucha.*



Fuente: Puramazonia Zomac S.A.S. BIC

Especificaciones técnicas del producto

La Harina de canangucha es un producto 100% natural, elaborado a base de frutos maduros de moriche que son cosechados en rodales naturales de la Amazonia Colombiana. Es un polvo de color naranja intenso, de fácil digestión y susceptible a la humedad.

En el anexo C del presente documento se presenta la ficha técnica del producto donde se amplían las características técnicas del mismo.

Oferta y capacidad de producción

En cuanto a la economía del departamento de Caquetá, esta registró en 2016 un producto interno bruto (PIB) de COP\$4,15 billones, equivalentes al 0,48% del PIB nacional. Por el momento, las actividades relacionadas con los PNMB se encuentran contabilizadas dentro del sector silvícola, que en total aportó el 0,8% del PIB departamental en 2016.

Los campesinos del municipio de La Montañita, en el departamento del Caquetá, recibieron en operación la primera Planta de Producción de Alimentos y Accesorios originarios de la palmera de Canangucha, originaria de la Amazonía peruana, poco conocida en el país, pero muy cultivada en esta parte de Colombia (Caracol, 2021).

Figura 6. Mapa de actores y funciones que realizan por eslabón en la cadena de PNMB en Caquetá.



Fuente: Visión Amazonia

Para la identificación de actores dentro de esta investigación se realizó una lluvia de ideas con un grupo pequeño de conocedores de la cadena productiva de donde se identificaron las siguientes organizaciones dentro de su categoría funcional en la cadena productiva de la canangucha.

Tabla 1.
Definición de actores clave.

Categoría	Organización	Representante	Característica
Producción	Asociación de productores Agroecológicos del Caquetá- ASPADEC	Eladio Ortegón	Campesinos
Post cosecha y transformación	Asociación de Mujeres Emprendedoras- AYACUNÁ	Isabel González	Asociación
Post cosecha y transformación	Asociación de mujeres de Colombia y el Caquetá- ASMUCOCA	María Deisy Bermeo	Asociación
Post cosecha y transformación	Asociación campesina integral comunitaria núcleo I Cartagena del Chaira- ACAICONUCACHA	Hasbleidy Lugo	Asociación
Comercialización	PURAMAZONIA ZOMAC S.A.S. BIC	Diego Castro	Empresa

Fuente: Elaboración propia

Se considera como población al grupo de actores principales identificados mediante la metodología de identificación de actores clave expuesta en la presente

investigación, a continuación, se relacionan la cantidad de actores identificados según su función dentro de la cadena productiva.

Tabla 2.

Cantidad de actores clave en la investigación.

Actor Involucrado	Cantidad
Producción	1
Post cosecha y transformación	3
Comercialización	1
Total	4

Fuente: Elaboración propia

Planes de aprovechamiento sostenible

Los productos forestales no maderables (PFNM) son bienes de origen biológico, distintos de la madera que se extraen de los bosques y de otras áreas forestales y agroforestales, además representan gran importancia en la vida cotidiana y bienestar de las comunidades rurales para satisfacer necesidades de subsistencia, económicos y muchos tienen raíces sociales y culturales (Aguirre & Aguirre, 2021). Son aquellos productos obtenidos mediante el aprovechamiento sostenible de la flora, y que son diferentes a los productos maderables. Estos pueden ser: exudados (resinas, aceites, oleorresinas utilizadas para alimentación, productos farmacéuticos o industriales), estructuras vegetativas (tallos, hojas, raíces, yemas apicales) y partes reproductivas (nueces, frutos, aceites de semillas y semillas) (MADS, 2014).

El aprovechamiento de los PFNM es cada vez mayor y ha ganado reputación como una estrategia para integrar, de forma sustentable, la conservación de los recursos forestales con el desarrollo económico de comunidades locales (Moegenburg).

En el ámbito de la Amazonía, el Programa Regional de Negocios Verdes comprende los departamentos de Amazonas, Putumayo, Caquetá, Vaupés, Guainía y Guaviare. En él, se establece que los negocios verdes en la Amazonía representan una oportunidad viable para estabilizar las dinámicas poblacionales en la región, ya que las ventajas comparativas, como la diversidad y la riqueza natural, propician la oferta de una variedad de servicios que permiten el “desarrollo de actividades económicas sostenibles que mejorarían las condiciones económicas y la calidad de vida de la población” (MADS, 2014).

La RESOLUCIÓN 1466 DE 2021 “Por medio de la cual se establece el formato único nacional de solicitud de aprovechamiento forestal y manejo sostenible de productos de la flora silvestre y los productos forestales no maderables, y se modifica parcialmente la Resolución 2202 del 29 de diciembre de 2005” (RESOLUCION 1466 DDE 2012).

Teoría de la internacionalización

La teoría de la internalización de la empresa multinacional tiene su origen en considerar que cuando los mercados son perfectamente competitivos, no se requiere ningún tipo de mecanismo de control, puesto que la amenaza de que una organización sea sustituida por otra empresa elimina la posibilidad de desarrollar un comportamiento

oportunista y fuerza a las empresas a desarrollar sus actividades con altos niveles de eficiencia

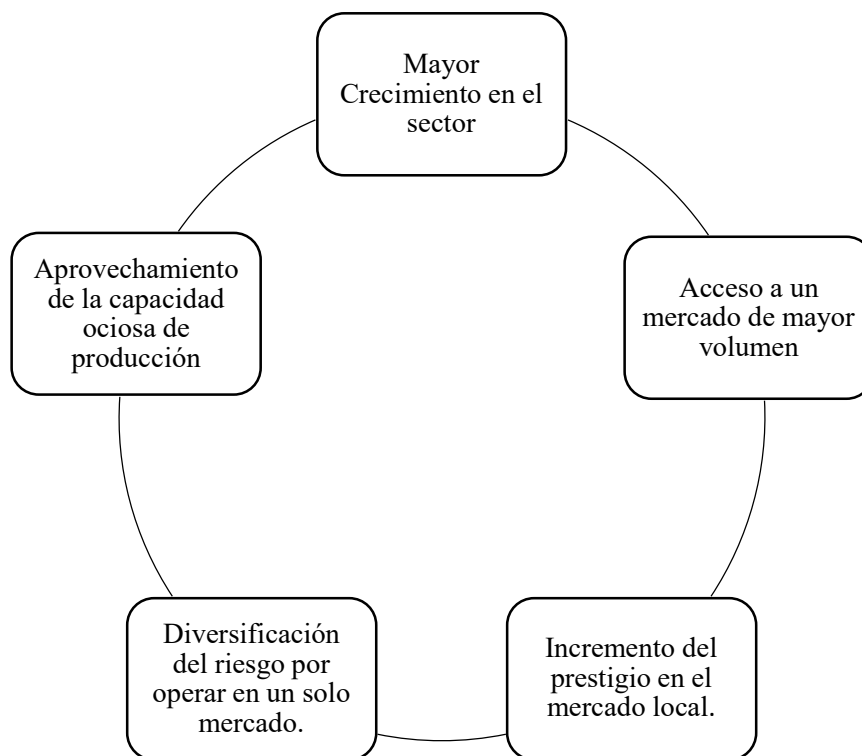
Cuando disminuye la cantidad de proveedores, entonces la empresa cuenta con una menor cantidad de posibilidades para poder sustituirlos y, por lo tanto, los costos de transacción se ven incrementados, esto debido a que es necesario una negociación rigurosa y que se asuman ciertos costos de supervisión para entonces poder asegurar que el contrato se cumpla en las condiciones que previamente se habían establecido; el análisis de los costos de transacción predice que la empresa internacionalizará los mercados, cuando la especificidad de los activos sea mayor (Peralta, 2014).

La teoría de la internalización se encuentra centrada en explicar por qué están organizadas por jerarquías las transacciones de productos intermedios entre las naciones, en lugar de venir determinadas por las fuerzas que posee el mercado; la hipótesis básica de esta teoría es que las organizaciones multinacionales representan un mecanismo alternativo al mercado en lo referente a las gestiones de las actividades de valor por medio de fronteras nacionales, y que para que las empresas se impliquen en inversiones directas en el extranjero deben presentarse las siguientes condiciones:

- Que existan ciertas ventajas de localizar las actividades.
- Que el organizar estas actividades dentro de la organización resulte más eficiente que comercializarlas o cederlas a otras empresas del país extranjero en cuestión.

Los motivos que impulsan a las empresas a internacionalizarse son los presentados a continuación:

Figura 7. *Motivos que impulsan la internacionalización*



Fuente: Elaboración propia

La esencia del argumento de la teoría de la internacionalización se basa principalmente en los beneficios que se puede alcanzar gracias a esta, que en la medida en que se realice más allá de las fronteras nacionales implicará la creación de una empresa multinacional, surgiendo principalmente por la elusión de los costos que se encuentran asociados a las imperfecciones de los mercados extranjeros.

Es entonces que, las naciones poseen una tendencia a producir y exportar aquellos productos que requieren de un recurso que se encuentra en abundancia de manera local, llegando a importar los que demandan un recurso que se encuentra en pocas cantidades o incluso no se presentan, esto explica el por qué las naciones con mano de obra barata se dedican a exportar bienes intensivos en trabajo hacia aquellas naciones más intensas en cuestiones de capital y viceversa. Además, resulta importante que dentro de la teoría se tomen en consideración que las ventajas absolutas en los costos no son una condición estrictamente necesaria para lograr los beneficios en el campo del comercio, ya que este es el que producirá beneficios para todas las partes que llevan a cabo actividades de intercambio, siempre que los costos relativos sean distintos para dos o más artículos (Cardozo et al., 2007).

Finalmente, las principales ventajas que posee esta teoría han quedado establecidas con el transcurrir de los años de la siguiente manera:

- Se logran generar varias relaciones con socios en naciones que son nuevas para las empresas internacionalizadas, logrando de esta manera alcanzar la necesaria expansión internacional.
- Se incrementa el compromiso en las redes que ya se encuentran establecidas, aumentando la penetración en una gran cantidad de mercados.
- Se pueden integrar las posiciones que se tienen en las redes entre diferentes naciones alrededor del mundo.

Plan de Exportación

El comercio internacional es capaz de proveer una gran cantidad de beneficios para las empresas que se deciden incursionar en este, siendo que los objetivos de la estrategia internacional se encuentran regidos, fundamentalmente por la meta puesta para la consecución de los objetivos económicos, ya sea por medio de la expansión en las ventas o mediante una estrategia que tenga como fin la reducción de los costos de producción y la canalización o distribución, aunque también es importante que, sumado al éxito internacional se puede lograr una mayor credibilidad a los ojos de potenciales inversionistas locales e internacionales, así como una mejor imagen o valor de marca y la posterior fidelización de clientes en todo el mundo (Mercado, 2004).

Debido a que el tránsito hacia la internacionalización se encuentra plagado de riesgos y cambios importantes en lo referente a la estructura de las empresas, resulta crucial que la decisión de avanzar hacia esta debe estar fundamentada en un análisis desarrollado de manera adecuada que permita identificar los motivos que son realmente importantes para entonces proceder a traspasar las fronteras y entonces efectuar la elaboración de una atinada táctica de internacionalización. Adicionalmente, se deben de establecer las disposiciones de control requeridas, esto con el objetivo de que se logren corregir a tiempo cada una de las acciones en las diferentes variables que están relacionadas con el marketing mix (Mercado, 2004).

Las variables que se encuentran dentro del mercado internacional son más que las existentes en el mercado nacional, es por esto por lo que posee una gran importancia la

realización de un plan de exportación, siendo que su elaboración tiende a otorgar los siguientes beneficios:

- Reducir al mínimo la presencia de decisiones irracionales frente a los imprevistos suscitados.
- Disminuir los conflictos relacionados con los objetivos a los cuales la empresa quiere llegar.
- Aumentar la preparación de la empresa en lo referente al cambio, pudiendo adaptarse a distintos momentos.
- Suministrar a la empresa un esquema para la constante evaluación de sus actividades.
- Disciplinar, de manera sistemática, el planteamiento de la razón de ser de la entidad.

Marco legal

Marco Legal Colombiano para exportar

Dentro del plan de negocios que se estructura para la realización de exportaciones para la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC, a continuación, presentamos el marco normativo que es importante considerar para garantizar el éxito de la estrategia de negocio con miras a la exportación de harinas de origen amazónico.

Figura 8. Marco Normativo para las exportaciones.



Fuente: Elaboración propia

Leyes Marco de comercio exterior

Dentro de las normas legales para tener en cuenta, se encuentran las leyes marco de comercio exterior y dentro de ellas se destacan:

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

Decreto 1165 de 2019 – Regula las relaciones jurídicas que se establecen entre la administración aduanera y quienes intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías, hacia y desde el territorio aduanero nacional, aplica sin perjuicio de las disposiciones especiales y las resultantes de acuerdos o tratados internacionales a los que haya adherido o adhiera Colombia, la cual se reglamenta bajo la resolución 46 del 26 de julio del 2019 con el fin de facilitar y agilizar las operaciones de comercio exterior, para garantizar las dinámicas de intercambio internacional a través de la sistematización de los procedimientos aduaneros y otros mecanismos informáticos que facilitan los procesos de intercambio internacional.

Decreto 360 de 2021- Decreto que mediante la ley 7 de 1991 se dictan normas generales a las cuales debe ajustarse el gobierno para regular el comercio exterior en el país.

Decreto Ley de 920 de 2023 – Nuevo régimen sancionatorio aduanero colombiano, promueve el cumplimiento de las obligaciones aduaneras que se generan durante las operaciones de comercio exterior.

Decreto 1881 de 2021 – Por el cual se adopta el arancel de aduanas y otras disposiciones,

Acuerdos de integración comercial

Como parte de la estrategia de desarrollo de esta propuesta de plan de negocio orientado a la exportación, es importante considerar los acuerdos comerciales existentes, los cuales pueden ser plataformas que pueden impulsar el plan de manera rápida y promocionar más fácilmente los productos que se buscan exportar a España, teniendo en cuenta la orientación geográfica de los países objetivo del plan, se deben aprovechar los siguientes acuerdos actualmente vigentes:

El Acuerdo de Asociación entre Colombia y la Unión Europea, también conocido como TLC (Tratado de Libre Comercio), es un pacto comercial que busca promover el intercambio de bienes, servicios e inversiones entre Colombia y los países miembros de la Unión Europea. Este acuerdo elimina o reduce los aranceles y barreras comerciales, facilitando así el comercio bilateral y fomentando la cooperación en áreas como el desarrollo sostenible, los derechos laborales y la protección del medio ambiente. Además, el acuerdo incluye disposiciones para promover la cooperación en áreas como la innovación, la cultura y la cooperación técnica. En resumen, el TLC entre Colombia y la UE busca fortalecer los lazos económicos y comerciales entre ambas partes, impulsando el crecimiento y el desarrollo.

Régimen de exportación

La harina de origen amazónico es considerada un bien de consumo y materia prima para la elaboración de diferentes productos de panadería y comestibles, por lo que se debe considerar el cumplimiento del marco normativo para la exportación de bienes y dentro de ellas las normas respectivas a:

Decreto 1165 del 2 de julio de 2019 – Título 1 Capítulo 2; Artículos 4, 5, 6, 7, 8, y 10 De la obligación , los obligados y los responsables aduaneros, Capítulo 4, Artículo 20 De la obligación aduanera en la exportación; Capítulo 5, Artículo 21 La obligación aduanera en el régimen de tránsito; Capítulo 6, Artículo 22 y 23 De los exportadores autorizados y los operadores económicos autorizados; Capítulo 7 Artículo 24, 25, 26 y 27 Sistematización de los procesos; Título 2 Capítulo 1; Artículo 32 y 33 Declarantes; Capítulo 2 Artículo 34; Sección 2, Artículo 303, 304, 305 Clasificaciones arancelarias; Sección 3 Origen de las mercancías.

Resolución 46 del 26 de Julio del 2019 – Título 2, Artículo 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, Sistematización de los procedimientos aduaneros; Título 3, Garantías; Título 4, Capítulo 10, Usuarios aduaneros que requieren autorización, reconocimiento, inscripción y calificación. Artículo 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122 Exportador autorizado.

Sistemas especiales de importación y exportación

Dentro del marco legal actual que acoge a los productores-exportadores del país se encuentran los sistemas especiales de importación y exportación (Decreto 444 de 1967), también llamados “plan Vallejo” los cuales ofrecen mecanismos especiales para reducir costos de aranceles e impuestos a través de la justificación de insumos o repuestos que se usen para la transformación de productos con fines de exportación, son diversas las modalidades de los sistemas especiales de importación y exportación, a continuación mostramos los diferentes programas de sistemas especiales existentes y sus características según sea la modalidad que aplique para el plan de negocio.

Tabla 3.

Plan Vallejo- Sistemas especiales de importaciones y exportaciones.

Plan Vallejo					
Programas	Tipos de programas	DEC 444/67	Beneficios	Garantía	Compromiso de exportación
Materias Primas	MP	Art. 172	No Arancel No IVA	NO	100% de lo importado
	MQ Maquila	Art. 172	No Arancel No IVA	NO	100% de lo importado
	MX Sector Editorial	Art. 173 Lit b	No Arancel No IVA	NO	60% de los productos elaborados con las materias primas importadas 40% Facturas de materias primas nacionales
Bienes de capital	BR	Art. 173 Lit c	No Arancel IVA Diferido	NO	70% de los aumentos de producción (Unidades).
	BK	Art. 174	No Arancel IVA Diferido	NO	1.5 Veces el valor del cupo utilizado
	RR Repuestos	Art. 173 Lit c Art. 174	No Arancel IVA Diferido Paga Arancel IVA Diferido	NO	70% de los aumentos de producción (Unidades). 1.5 Veces el valor del cupo utilizado
Servicios	BS	Ley 7/91 y Dec. 2331/01	No Arancel IVA Diferido	SI	1.5 Veces el valor del cupo utilizado
Reposición	P.V. Junior	Art. 179	No Arancel No IVA (Ya pagados)	NO	No Hay compromiso

Fuente: Guía práctica de sistemas especiales de importación y exportación, Cámara de comercio de Bogotá.

Una vez analizado el panorama de este mecanismo vemos la posibilidad de evaluar la aplicación al programa en la modalidad de bienes de capital, considerando la posibilidad de adquirir bienes como maquinaria especializada, enfocada en la producción de las harinas y justificando su uso para la fabricación de productos con fines de exportación, bajo este programa tendríamos en cuenta las siguientes fases de aplicación del programa correspondiente.

Figura 9. Fases relacionadas con la exportación de materias primas e insumos.



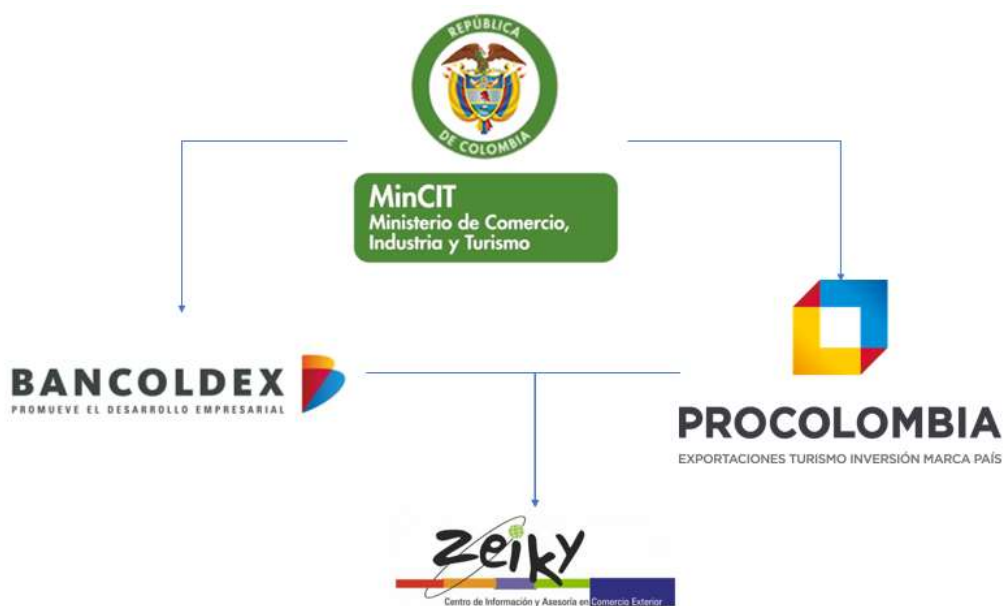
Fuente: Guía práctica de sistemas especiales de importación y exportación, Cámara de comercio de Bogotá.

Organización institucional del comercio exterior en Colombia

Conocer de la estructura institucional del comercio exterior en Colombia, brinda la posibilidad de gestionar, consultar y apoyarse en las entidades para el correcto desarrollo

de esta propuesta de plan de negocio exportador, con este fin mostramos a continuación la forma en la que se encuentran organizadas las instituciones encargadas de promover, regular e impulsar el comercio exterior en Colombia.

Figura 10. Organización institucional del comercio exterior colombiano



Fuente: Elaboración propia

Bancoldex

Institución financiera vinculada al ministerio de comercio exterior, la cual ejerce las funciones de promover las exportaciones, a través de las agregadurías comerciales en el exterior las cuales dependen de las embajadas colombianas (Orjuela-Díaz y Riaño-Cruz, 2015).

Procolombia

Es la entidad gubernamental encargada de fomentar el turismo, facilitar la inversión extranjera, promover las exportaciones no mineras y gestionar la proyección de la imagen del país (García, Treviño y de la Rosa, 2022).

Zeiky

Los centros de información y asesoría de comercio exterior, presentes en 21 ciudades principales del país, están diseñados para fortalecer los conocimientos técnicos en exportaciones. A través de sus charlas, se abordan temas cruciales como la mitigación de riesgos, los diversos medios de pago y alternativas de financiación en el ámbito del comercio internacional (Garzón, 2017).

Partida arancelaria

De acuerdo con el artículo 304 del decreto 1165 de 2019, se adopta la clasificación arancelaria como una medida para identificar los bienes que se desean exportar e importan en el país, técnicamente se trata de la asignación de un código que consta de 4 dígitos al cual cada país le agrega 6 dígitos más para reclasificación de subpartida arancelaria, con el fin de que cada bien exportado o importado sea de fácil identificación para efectos de localización y cálculo de impuestos a nivel internacional (Sanabria, Parra y Strobel, 2021).

Con base en el decreto 1881 de diciembre del 2021 se adopta la nomenclatura NANDINA, la VII recomendación de enmienda al sistema armonizado de designación y codificación de mercancías aprobado por la organización mundial de aduanas (OMA), conforme a la versión única en español del sistema armonizado (VUESA).

Con el objetivo de promover la agilidad en la realización de los tramites de visto bueno y de la obtención de la partida arancelaria la Dian dispone de un manual para el trámite de obtención de partida arancelaria para todas aquellas personas con empresas que deseen exportar sus productos.

A continuación, se resume cada uno de los pasos que se deben realizar para la obtención de la partida arancelaria ante la DIAN.

1. Clasificación de las solicitudes de partida arancelaria:

- Anticipadas.
- De Oficio.
- A petición de cualquier interesado.

2. Requisitos para la solicitud de la partida arancelaria.

- Nombre o razón social completos del solicitante, con indicación de su documento de identidad y de la dirección de notificaciones.

- El objeto de la petición.
- Identificación de la mercancía.
- Descripción, nombre técnico y/o comercial.
- Información y anexos de acuerdo con el tipo de solicitud.
- Los anexos deben estar en idioma español o con traducción oficial.
- Clasificación arancelaria.

- Indicar subpartida arancelaria sugerida si se conoce e indicar si la solicitud corresponde a una unidad funcional.
- Cualquier información complementaria que el solicitante considere necesaria, aportar anexos como fichas técnicas, catálogos, fotografías, planos, certificados de análisis de laboratorio, etc. Cuando se actúe a través de representante o apoderado, se debe adjuntar el correspondiente poder o mandato.
- Comprobante de consignación o transferencia por un valor equivalente a catorce (14) Unidades de Valor Tributario (UVT), incluido el Impuesto al Valor Agregado (IVA). Cuando se trate de la expedición de una resolución de clasificación arancelaria de una (Minhacienda, 2023).

Partida Arancelaria sugerida

Como parte del ejercicio previo a la solicitud de la partida arancelaria ante la autoridad competente que es la DIAN para el caso de Colombia, se debe realizar la revisión de la partida arancelaria a la cual se ajusta mejor al producto que deseamos exportar, en este caso harina de frutos amazónicos.

Para el caso de la harina de frutos amazónicos la partida arancelaria dentro de la cual se podría clasificar mejor el producto es la siguiente:

Tabla 3.

Definición de partida arancelaria.

Codificación	1105-10-00-00	Harinas, sémola y polvo
Capítulo	11	
Partida	1105	
Subpartida	1105-10	

Fuente: Ministerio de comercio industria y turismo, 2024.

Requisitos regulatorios para exportación de harina a España

Asegurar el cumplimiento de la totalidad de los requisitos regulatorios establecidos por España para poder ingresar la harina de Canangucha en el mercado español es una de las principales actividades dentro de la preparación de la empresa para exportar, a continuación, se listan los requisitos regulatorios que se deben tener en cuenta en la actualidad.

Tabla 4.

Requisitos regulatorios para exportación.

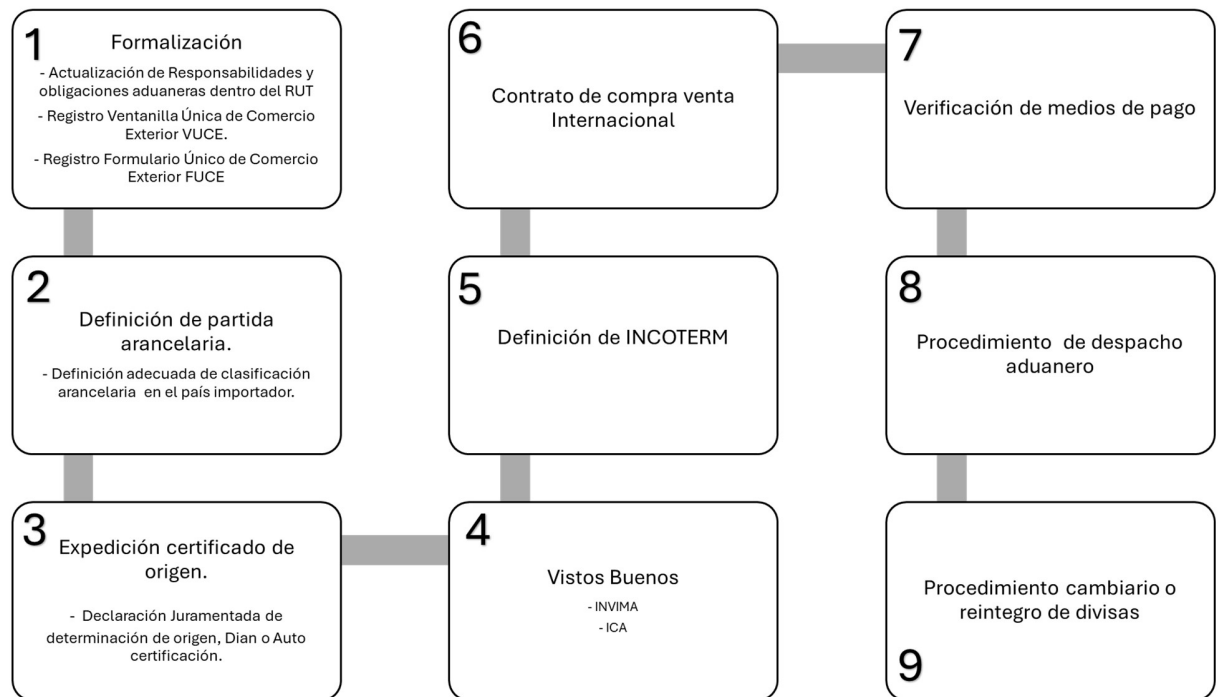
Cod. Requerimiento	Descripción
A120	Restricciones geográficas de admisibilidad: control de trazas de pesticidas.
A130	Enfoque de sistema: control microbiológico y de higiene de los productos.
A140	Requisito de autorización por motivos sanitarios y fitosanitarios para la importación de determinados productos
A150	Requisito de autorización para los importadores por motivos sanitarios y fitosanitarios
A190	Prohibiciones o restricciones a la importación por motivos sanitarios y fitosanitarios, no especificadas en otra parte.
A210	Límites de tolerancia de residuos o contaminación por determinadas sustancias (no microbiológicas)

A220	Uso restringido de determinadas sustancias en alimentos y piensos y en materiales destinados a entrar en contacto con ellos.
A310	Requisitos de etiquetado.
A320	Requisitos de marcado.
A330	Requisitos de embalaje y envase.
A410	Criterios microbiológicos para productos finales.
A420	Prácticas de higiene en la producción relacionadas con las condiciones sanitarias y fitosanitarias.
A630	Elaboración de alimentos y piensos
A830	Requisitos de certificación
A840	Requisitos de inspección.
A850	Requisitos de trazabilidad.
A851	Origen de los materiales y las partes.
A852	Historial del proceso de transformación.
A853	Distribución y ubicación de los productos tras su entrega.
B140	Requisitos de autorización para la importación de determinados productos.
B310	Requisitos de etiquetado.
E100	Procedimientos de licencias no automáticas de importación distintos de las autorizaciones contempladas en los capítulos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio.
E125	Licencias para la protección de la salud pública.

Fuente: www.macmap.org

Paso a paso en el proceso de exportación.

Figura 11. Paso a Paso en el proceso de exportación.



Fuente: Elaboración propia.

Formalización

Cualquier persona o empresa puede exportar, para ello debe contar con un RUT, este documento se debe habilitar como exportador ante la DIAN.

Registro ante la ventanilla única de comercio exterior “VUCE”.

Como exportador se debe contar con el registro ante la ventanilla única de comercio exterior, para ellos se requiere:

- Firma Digital

- Registro en la página VUCE (www.vuce.gov.co)
- Diligenciar el formulario Único de Comercio Exterior FUCE.

Definición de la partida Arancelaria.

Dentro del entorno de los negocios internacionales existen estándares y nomenclaturas que facilitan el entendimiento e identificación de los productos para su comercialización y cálculos de aranceles e impuestos, la ubicación de la partida arancelaria es uno de los pasos más importantes ya que a partir de ella se definen requisitos de importación, cálculos arancelarios, impuestos, entre otras.

Certificado de Origen

Los acuerdos comerciales de comercio exigen el certificado de producción de origen, por este motivo es necesario realizar su trámite ante la DIAN, para ello es importante realizar el trámite de declaración juramentada de origen y la expedición del certificado de origen en la página: www.dian.gov.co

Términos de negociación Internacional

Antes de realizar cualquier procedimiento aduanero se deben establecer los acuerdos de compraventa internacional con los clientes en los que se definen las condiciones para las dos partes en este contrato se deben definir los términos de negociación internacional INCOTERMS, a partir de ellos se definen, costos, punto de entrega, documentación y riesgos correspondientes a los productos tanto para el exportador como para el importador.

Para este paso es importante tener muy en cuenta: el tipo de producto, el medio de transporte, la capacidad del vendedor.

Procedimiento de visto bueno

Para nuestro caso en particular se deben realizar los trámites correspondientes ante las autoridades competentes de acuerdo con la naturaleza del producto y sus características técnicas.

Para el caso de la harina de frutos amazónicos, se deben tramitar los siguientes Documentos de visto bueno, ante el Invima y el ICA.

- Certificado de inspección sanitaria exportación alimentos y materias primas - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos Este documento lo expide el INVIMA, en el cual hace constar la aptitud de los alimentos para el consumo humano o la aptitud de las materias primas e insumos para alimentos destinados al consumo humano para ser utilizados en la fabricación de alimentos.
- Certificado de venta libre - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos: Este documento es expedido por la autoridad sanitaria competente (INVIMA), en el cual consta que los alimentos, materias primas o insumos para alimentos destinados al consumo humano objeto de exportación se encuentran autorizados para su uso, consumo y comercialización en el país de origen. Su vigencia es de un (1) año.

- Certificado fitosanitario - Instituto Colombiano Agropecuario: es el documento oficial expedido por el Instituto Colombiano Agropecuario “ICA” en el que atestigua la condición fitosanitaria de cualquier envío sujeto a reglamentación fitosanitaria.

Medios de pago y procedimientos cambiarios

Una vez se realice el procedimiento de exportación es importante conservar los siguientes documentos con el objetivo de ejecutar el retorno de divisas:

- Factura comercial.
- Documento de transporte.
- Declaración de exportación.

Es importante pactar con el comprador los medios de pago, para ello se puede hacer uso de Giro directo, Cartas de crédito, Factoring internacional, Cobranzas documentarias, entre otras. Se sugiere el uso de cartas de crédito como medio de pago para facilitar el comercio internacional de harina de canangucha, tal como se propone en este documento. Este método ofrece garantías tanto para el vendedor como para el comprador. Con las cartas de crédito, se establece un compromiso en el que las mercancías se envían antes de que el comprador realice el pago. A su vez, el comprador se compromete a realizar el pago una vez que haya verificado y recibido la mercancía en las condiciones acordadas. Este enfoque garantiza la seguridad y la confianza en la transacción para ambas partes involucradas.

Las cartas de crédito también son conocidas internacionalmente como: crédito documentario y en inglés como Letter of Credit, LC, bankers Commercial Credit o Documentary Credit.

Procedimientos de despacho aduanero

Este trámite se realiza a través de una agencia aduanera autorizada por la DIAN, se realiza en el momento de ejecutar la exportación, para ello se deben preparar toda la documentación correspondiente a la mercancía a exportar, entre los cuales se encuentran:

- Factura comercial.
- Lista de empaque.
- Visto Bueno.
- Certificado de Origen.
- Fichas técnicas.

Con toda la documentación verificada, el agente aduanero procede con el trámite aduanero con la declaración de exportación DEX emitida por la DIAN, luego procede con el trámite de Solicitud de autorización de Embarque (SAE).

Procedimiento Cambiario o reintegro de divisas

Toda exportación genera la obligación de reintegrar las divisas a través de los intermediarios cambiarios (bancos Comerciales y demás entidades financieras) por tanto los exportadores deben efectuar la venta de las divisas a estos intermediarios, para lo cual se debe reclamar y diligenciar ante dicha entidad el formulario Declaración de Cambio No 2.

Riesgos

En todo proceso u operación que se busque iniciar en una organización existen riesgos que se deben analizar y estudiar con el fin de tomar decisiones respecto al impacto que pueden tener dentro de la organización, para el proceso de exportación planteado dentro de esta propuesta, podemos identificar algunos riesgos como:

Riesgo 1: Mal manejo del producto, Adulteración del producto.

Dentro del ámbito del comercio exterior y teniendo en cuenta que el producto a comercializar es un alimento, es muy importante ceñirse a las normas de calidad e inocuidad.

El gobierno de Colombia mediante la implementación del sistema de MSF (Sistema de medidas sanitarias y fitosanitarias) busca mitigar los riesgos para la salud humana al exportar productos alimenticios.

El sistema MSF está conformado por las reglas básicas de inocuidad de los alimentos, salud de los animales y preservación de los productos de origen vegetal, estas reglas básicas se fundamentan en principios científicos con el fin de proteger la salud de las personas, la vida de las personas y los animales y la preservación de los vegetales.

La organización Mundial del comercio mediante el acuerdo del 1 de enero de 1995 (MinSalud, 2023), define las medidas sanitarias y fitosanitarias en materia de inocuidad de

los alimentos y control sanitario de los animales y los vegetales a través del análisis de riesgos.

El sistema MSF cubre todas las actividades de la cadena agroalimentaria enfocado en el análisis de riesgos, con el fin de exigir las normas básicas de admisibilidad, calidad y credibilidad para el país exportador.

Amplia y fortalece la vigilancia y control y da mayor relevancia a los sistemas preventivos como las BPA (Buenas prácticas agrícolas), el sistema HACCP (análisis de peligro y puntos de control crítico).

Riesgo 2: Establecimiento adecuado de acuerdos de comercialización.

Al encontrar una oportunidad de mercado en el exterior y aterrizar una venta con un cliente en el exterior es importante establecer un contrato de comercialización en donde se aclaran las condiciones comerciales y de cumplimiento tanto para el vendedor como para el comprador, en dicho documento se definen términos económicos, costos, logística de entrega, garantías de pago entre otros.

Riesgo 3: Uso de intermediarios seguros, confiables y autorizados

Por otra parte, y orientado a la cobertura del riesgo económico es importante que las transacciones de pago y conversión de divisas se realicen a través de intermediarios autorizados y con las coberturas adecuadas del riesgo. Generalmente las entidades bancarias comerciales son las más adecuadas para estas transacciones de venta internacional.

Matriz de Riesgos

A continuación, se describe de forma gráfica la clasificación de cada uno de los riesgos expuestos anteriormente teniendo en cuenta la frecuencia con la que se pueden presentar y la intensidad si llega a ocurrir.

Tabla 4.

Clasificación de los principales riesgos que se presentan en procesos de exportación haciendo uso de la Matriz de riesgos de Markov.

		Intensidad			
		5 Insignificante	10 Tolerable	20 Importante	40 Grave
Frecuencia	1. Rara	5	10	20	40
	2. Ocasional	10	20	40	80 Riesgo 1
	3. Probable	15	30	60 Riesgo 2 Riesgo 3	120
	4. Frecuente	20	40	80	160

Nota: Elaboración propia

Diseño Metodológico

Tipo de investigación

Para el desarrollo de la presente propuesta de plan de exportación de harina de canangucha a España en la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC, se opta por desarrollar una investigación aplicada de orden cualitativo con el fin de estudiar la realidad en su contexto natural y cómo sucede, sacando e interpretando fenómenos de acuerdo con las personas implicadas. (Gómez, Gil, & García, 1996), se define un alcance exploratorio dado que a pesar de que Puramazonia Zomac S.A.S. BIC es una empresa que se encuentra inmersa en el contexto productivo de la canangucha en la región del Caquetá, se busca identificar características y variables relevantes dentro de este contexto que sirvan de base para la siguiente fase de investigación de carácter descriptivo, la cual consiste en la determinación de las principales características del tema de estudio (Gómez, Gil, & García, 1996). Como su nombre lo indica, su objetivo es describir, identificar, clasificar o caracterizar un tema de estudio en particular. La investigación descriptiva está dirigida a lograr la especificación y caracterización del evento dentro de un contexto particular. Se efectúa cuando tal descripción y caracterización no existen, son insuficientes u obsoletas (Fernandez, 2007). A través de la profundización descriptiva se plantean las definiciones fundamentales necesarias para estructurar esta propuesta de exportación.

A partir del análisis de datos obtenidos de fuentes primarias y secundarias, se busca determinar de forma inductiva las bases para la propuesta de plan de exportaciones teniendo en cuenta características clave de la cadena productiva y el mercado español.

Fuentes Primarias

A partir de la aplicación de entrevistas semiestructuradas, en las cuales se señalan los temas relacionados con la temática de estudio, se van planteando los interrogantes sin aferrarse a la secuencia establecida previamente, permitiéndose que se formulen preguntas no previstas pero pertinentes (Yuni, 2006). Este instrumento se aplicará a los actores principales definidos de forma no probabilística para esta investigación como una herramienta válida de extracción de información importante para la estructuración de esta propuesta de plan de exportación e identificar el potencial de internacionalización de este producto, los principales retos a la hora de exportar, los volúmenes de producto que se pueden manejar y el nivel de conocimiento de este nuevo mercado.

Fuentes secundarias

A partir del uso de información proporcionada por distintos sitios web en temas o investigaciones relacionados con la comercialización de harina en los países europeos, datos publicados de tendencias de consumo, registros históricos de comercio con España se sustentará esta propuesta de plan de exportación.

Para lograr el desarrollo adecuado de esta propuesta y definir el plan de exportación se realizarán las siguientes etapas dentro de la investigación:

Etapa 1: Planteamiento del problema, en esta etapa se define el título de la investigación y la necesidad de estructurar esta propuesta de plan de exportación para la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC, que permita aprovechar las oportunidades de mercado existentes para los productos de origen amazónico.

Etapa 2: Marco teórico y metodológico, en esta etapa se buscan definir las bases teóricas necesarias para el correcto planteamiento esta propuesta de plan de exportación, caracterizar el producto que se busca exportar, identificar y revisar el marco legal que sustente esta propuesta plan de exportación, por otra parte, aplicar la metodología que permita realizar entrevistas semiestructuradas, obtener información necesaria para analizar los principales factores a considerar para lograr el objetivo principal de la investigación.

Etapa 3: Análisis de resultados, mediante el análisis de la información y los datos obtenidos en las entrevistas realizadas, se busca identificar características clave dentro de la cadena productiva de la canangucha que refuercen la viabilidad de internacionalizar la harina de canangucha en el mercado español.

Etapa 4: Definición de propuesta de plan de exportación, es la etapa más importante en la que se concatenan todos los elementos recopilados en la investigación definiendo y estructurando esta propuesta de plan de exportación de harina de origen amazónico para la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC.

Identificación de actores clave en la cadena productiva

Cuando se habla de la identificación de actores dentro de la cadena productiva, estos no pueden ser analizados como un grupo homogéneo, sino como individuos

socialmente diferenciados por el nivel de bienestar, género y por las estrategias que desarrollan para lograr sus medios de vida (Gottret & Lundy, 2007). La identificación de actores clave dentro en la cadena productiva se realiza a partir de dos etapas, la primera consiste en la identificación de categorías funcionales dentro del mercado y la segunda se realiza como un análisis dentro de cada una de estas categorías funcionales buscando factores diferenciadores entre cada uno de estos actores.

La identificación de actores por funciones se basa como se muestra en la siguiente ilustración:

Figura 12. *Visión ampliada de la cadena productiva.*



Fuente: Elaboración propia

Productores: Son los actores cuyas funciones se relacionan directamente con la producción, incluyen labores de cosecha y extracción de productos.

Postcosecha y transformación: Son los actores cuyas funciones tienen que ver directamente con las funciones de manejo, limpieza, clasificación y empaque, también involucra transformación en un producto de valor agregado.

Mercadeo: estos actores son los encargados de mover el producto desde el territorio hasta el mercado final, se les conoce como intermediarios o mayoristas.

Servicios de apoyo: Son actores individuales u organizaciones que ofrecen servicios tanto tangibles como: transporte, maquinaria, acopio; intangibles: asistencia técnica, capacitación.

Análisis Externo

Uno de los principales motivadores para presentar esta propuesta de plan de exportaciones para la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC se fundamenta en la necesidad manifiesta que se evidencia en los mercados extranjeros al presentar los productos en ferias y ruedas de negocios internacionales, como se mencionaba en el título anterior se busca deducir a partir del análisis del contexto la viabilidad de la oportunidad que tendrían estos productos en los mercados internacionales.

Como una herramienta adecuada para estudiar el estado actual de la organización, se definió la aplicación de la matriz FODA, una herramienta con la cual, de manera práctica se analizan las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del entorno tanto externo como interno. Esta herramienta es popularmente conocida como una de las mejores herramientas que permite conocer el mercado y factores propios de la empresa para abordar los retos que este requiere.

El análisis DOFA tiene sus orígenes en los años sesenta y es una de las técnicas más empleadas en la planeación estratégica, en especial para la determinación de la posición estratégica de la empresa (Hill, 1997).

Tabla 5.
Matriz DOFA.

	FORTALEZAS (F) Lista de fortalezas	DEBILIDADES (D) Lista de debilidades
OPORTUNIDADES (O) Lista de Oportunidades	ESTRATEGIAS (F-O) Usar las fortalezas para aprovechar las oportunidades	ESTRATEGIAS (D-O) Superar las debilidades aprovechando las oportunidades
AMENAZAS (A) Lista de amenazas	ESTRATEGIAS (F-A) Usar las fortalezas para evitar las amenazas .	ESTRATEGIAS (D-A) Reducir las debilidades y evitar las amenazas

Fuente: Elaboración propia

Haciendo uso de esta herramienta se puede sintetizar las características más importantes de la empresa que pueden significar una ventaja o una oportunidad que se pueden destacar para impulsar las exportaciones en la empresa.

Análisis Interno

Para proyectar a la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC en nuevos mercados internacionales, es vital conocer al interior de la compañía y adoptar como herramienta la realización entrevistas de actores clave dentro de la organización.

Mediante la aplicación de una entrevista semiestructurada al gerente de Puramazonia Zomac S.A.S. BIC se busca caracterizar el estado en el que se encuentra la organización para afrontar nuevos retos como el que se propone en esta investigación.

La siguiente ilustración muestra la principal información que se pretende recopilar en la empresa para su caracterización y posterior análisis.

Figura 13. *Caracterización de la empresa.*



Fuente: Elaboración propia

Población y tipo de muestra

Se decide tomar una muestra no probabilística debido a varias consideraciones prácticas y metodológicas. Esta técnica de muestreo es más conveniente dado el contexto específico del estudio, donde la prioridad es realizar un proceso altamente confiable y lo más costo-eficiente posible. En primer lugar, el muestreo no probabilístico permite una

mayor flexibilidad en la selección de los sujetos, facilitando la inclusión de aquellos individuos o casos que poseen características particulares de interés para la investigación. Esto es crucial cuando se buscan perspectivas más profundas sobre fenómenos específicos que pueden no estar bien representados en una muestra aleatoria.

Además, este tipo de muestreo reduce significativamente los costos y el tiempo asociados con la recolección de datos, ya que elimina la necesidad de generar una lista completa y exhaustiva de toda la población de interés. En contextos donde los recursos son limitados y la eficiencia es esencial, el muestreo no probabilístico ofrece una solución práctica sin sacrificar la validez del estudio. También permite un control más riguroso sobre la calidad de los datos recogidos, ya que los investigadores pueden enfocarse en seleccionar participantes que sean especialmente relevantes y colaborativos, asegurando así que la información obtenida sea de alta calidad y pertinencia para los objetivos del estudio.

La elección de una muestra no probabilística se justifica por la necesidad de combinar confiabilidad, relevancia específica y costo-eficiencia, permitiendo obtener resultados significativos y útiles en un marco de recursos limitados y objetivos claramente definidos.

Diagnóstico

Presentación general de la empresa

Puramazonia Zomac S.A.S. BIC nació en el año 2017 en la ciudad de Florencia Caquetá con el objetivo de conservar la Amazonia con ayuda de comunidades locales (Indígenas, campesinos y afros) a través del aprovechamiento sostenible de frutos nativos; actualmente es una microempresa perteneciente al sector agroindustrial, donde el 70% de los clientes se encuentran en el departamento del Caquetá y un 30% de la producción es enviado sobre pedido a ciudades como Bogotá, Medellín, Neiva, Ibagué y Cali.

La compañía en el año 2022 facturó 115 millones, y cuenta con cinco (5) empleados. Por otra parte, la organización permite generar impacto en las tres dimensiones de la sostenibilidad y la alineación y aporte al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible- ODS. 8, industrialización y crecimiento económico, 13, Acciones por el clima.

Social: Impacto en 250 familias (190 indígenas de los Resguardos Uitora y Gorgonia, y 60 familias campesinas distribuidas en 8 municipios del Departamento del Caquetá, 2 municipios del Departamento del Putumayo y 1 municipio del Departamento del Cauca), a partir del fortalecimiento y reactivación de la economía y asesoramiento técnico integral para la compra justa de sus cosechas.

Ambiental: Conservación del hábitat exclusivo de especies en peligro crítico de extinción: águila harpía, y mico cari bonito del Caquetá y Cauca y recuperación de especies de flora y fauna nativas, a través del fomento de cultivos bajo principios agroecológicos.

Económico: Alternativa productiva a cultivos de uso ilícito en zonas más afectadas históricamente por el conflicto armado.

Certificados

Marca PASIISA: Esta marca es un símbolo de compromiso con la construcción de paz en Colombia. La Marca PASIISA (Productos y Servicios con Sello de Aprobación por la Inclusión, la Innovación, la Sostenibilidad y la Sustitución de cultivos ilícitos para la construcción de la paz) promueve productos y servicios que contribuyen a la paz y al desarrollo sostenible en el país. El hecho de que Puramazonia Zomac S.A.S. BIC cuente con esta marca indica su compromiso con la inclusión social, la innovación, la sostenibilidad y la sustitución de cultivos ilícitos en la región amazónica.

Análisis FODA

Este análisis DOFA proporciona una visión integral de los factores internos y externos que pueden influir en el desempeño y la sostenibilidad de Puramazonia Zomac S.A.S. BIC como empresa dedicada al aprovechamiento de frutos amazónicos en colaboración con comunidades locales bajo un enfoque de economía solidaria.

Análisis interno

Dentro del contexto local de Florencia, Caquetá en el que se mueve la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC existen múltiples actores que hacen parte de la cadena productiva como lo son: campesinos, indígenas y afros, en este contexto la empresa se proyecta como un pilar importante dentro de la cadena productiva para que estas comunidades se puedan apoyar de manera colaborativa y con un enfoque de económica

solidaria alrededor de la producción de la canangucha, de este forma se fortalecen alternativas de sostenimiento económico para los habitantes de esta región, a su vez que realiza un acompañamiento integral de la producción en el que se fortalece la conciencia ambiental para el aprovechamiento de estos frutos causando el menor impacto posible sobre los ecosistemas.

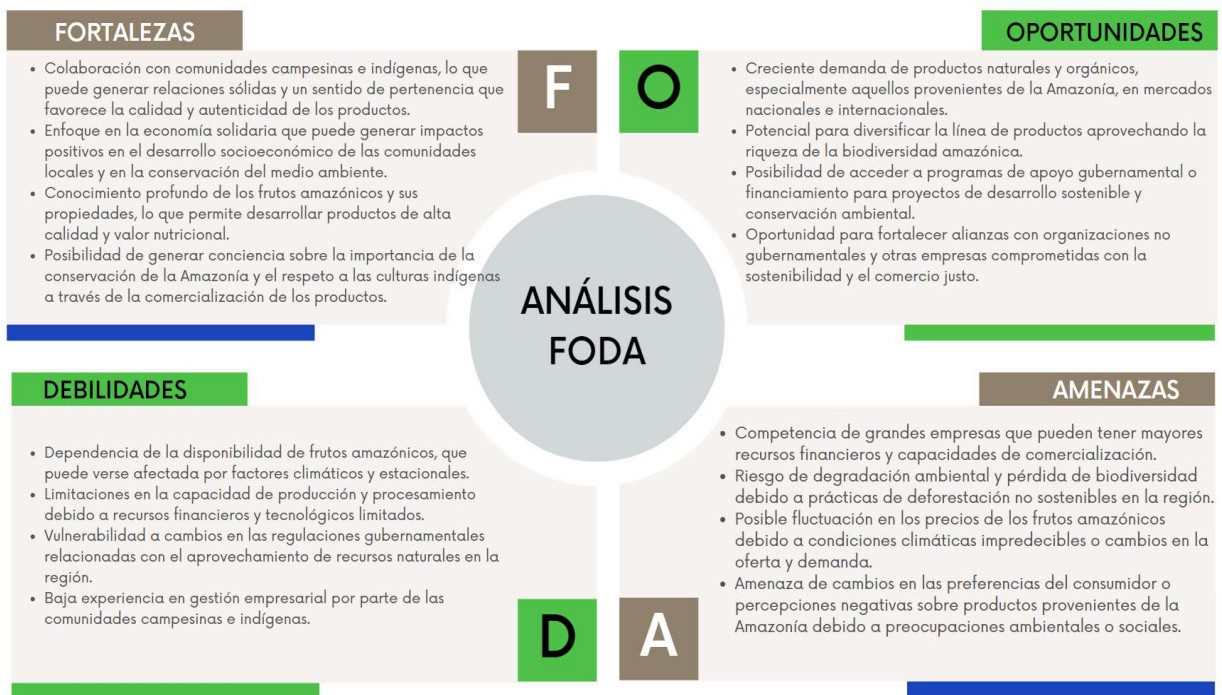
Análisis externo

La creciente demanda de productos naturales y orgánicos, especialmente aquellos de la Amazonía, en mercados nacionales e internacionales, representa una oportunidad estratégica para expandir nuestra línea de productos. La riqueza de la biodiversidad amazónica nos ofrece un potencial sin igual para diversificar nuestra oferta y satisfacer las demandas de consumidores conscientes de la sostenibilidad. Además, podemos acceder a programas de apoyo gubernamental y financiamiento para proyectos de desarrollo sostenible y conservación ambiental, fortaleciendo así nuestro compromiso con la protección del medio ambiente. Al establecer alianzas con organizaciones no gubernamentales y empresas comprometidas con el comercio justo, podemos consolidar nuestra posición en el mercado y ampliar nuestro impacto positivo. Sin embargo, enfrentamos amenazas significativas, como la competencia de grandes empresas con mayores recursos y capacidades de comercialización, así como el riesgo de degradación ambiental y pérdida de biodiversidad debido a prácticas de deforestación no sostenibles en la región. Además, la posible fluctuación en los precios de los frutos amazónicos debido a condiciones climáticas impredecibles o cambios en la oferta y demanda, junto con la

amenaza de cambios en las preferencias del consumidor debido a preocupaciones ambientales o sociales, plantean desafíos que se deben abordar con diligencia y compromiso.

A continuación, se presenta una síntesis de este análisis donde se exponen las fortalezas, Debilidades, oportunidades y amenazas desde el conocimiento e investigación al interior de Puramazonia Zomac S.A.S. BIC y de los efectos que representa esta iniciativa de propuesta de plan de exportación.

Figura 14. Matriz DOFA



Fuente: Elaboración propia

Análisis del sector

Potencial del mercado de harina de canangucha: La harina de canangucha es un producto único y exótico con propiedades nutricionales excepcionales, lo que la convierte en un producto atractivo para el mercado español. Dada la creciente demanda de alimentos exóticos y saludables en España, existe un potencial significativo para introducir y comercializar con éxito esta harina en el mercado.

Valor agregado y versatilidad: La harina de canangucha, al igual que otras harinas de frutas amazónicas, ofrece un valor agregado debido a su perfil nutricional excepcional y su singularidad organoléptica. Su versatilidad en aplicaciones culinarias la hace atractiva para los consumidores españoles que buscan experiencias gastronómicas innovadoras y saludables.

Tendencias hacia una alimentación consciente y sostenible: En España, la tendencia hacia una alimentación consciente y sostenible respalda la aceptación y la demanda de productos como la harina de canangucha. Esta tendencia, combinada con el reconocimiento de las propiedades saludables de las frutas amazónicas, crea un entorno propicio para la introducción de esta harina en el mercado.

Necesidad de diferenciación y certificación: La diferenciación a través de certificaciones orgánicas y prácticas agrícolas responsables puede fortalecer la posición de la harina de canangucha en el mercado español. Estas certificaciones no solo garantizan la calidad y la pureza del producto, sino que también pueden contribuir a su aceptación y éxito sostenido entre los consumidores conscientes de la salud y el medio ambiente.

Oportunidad para la innovación y el desarrollo de productos: La introducción de la harina de canangucha en el mercado español también presenta oportunidades para la innovación y el desarrollo de nuevos productos alimenticios. Esto podría incluir la formulación de productos horneados, batidos, barras energéticas u otros alimentos funcionales que incorporen la harina de canangucha como ingrediente principal.

Las frutas exóticas constituyen un importante segmento de la economía global, Colombia es el noveno (9) país que más produce frutas exóticas del mundo (Fernández, 2016). Esta realidad presenta una oportunidad única para explorar y aprovechar un sector con un potencial significativo, especialmente considerando su destacado atractivo tanto en términos nutracosmecéticos como nutricionales.

Las frutas amazónicas no solo se distinguen por su exotismo, sino que también gozan de reconocimiento por sus propiedades nutricionales excepcionales (Arellano-Acuña Rojas-Zavaleta y Paucar-Menacho, 2016). Su atractivo va más allá de lo meramente culinario, ya que estas frutas se han consolidado como auténticas "súper frutas" debido a su riqueza en compuestos beneficiosos para la salud (Alonso, 2019). Además, su singularidad organoléptica las coloca en una posición privilegiada, atrayendo la atención de consumidores cada vez más interesados en experiencias gastronómicas innovadoras y saludables (Massuh, Arreaga y Veintimilla, 2018).

Este contexto resalta la importancia de diseñar una propuesta de plan de exportación sólido para introducir las harinas de frutos amazónicos en el mercado español. España, con su creciente interés en alimentos exóticos y saludables, se presenta como un

destino estratégico para este producto (Aranceta et al., 2016). La deshidratación o secado de estas frutas para obtener harinas no solo prolonga su vida útil, sino que también facilita su transporte y promueve su versatilidad en aplicaciones culinarias (Rodríguez et al., 2017).

En España, la problemática del exceso de peso afecta a un tercio de la población infantil y a dos tercios de los adultos, dando lugar a un sobrecoste médico directo que asciende a la cifra significativa de 2000 millones de euros (Royo-Bordonada et al., 2020). Al analizar el sector, la tendencia hacia una alimentación consciente y sostenible respalda la posición favorable de las harinas de frutos amazónicos en este mercado.

La diferenciación a través de certificaciones orgánicas y prácticas agrícolas responsables podría fortalecer la posición de las harinas de frutos amazónicos en el mercado español, contribuyendo a su aceptación y éxito sostenido (Conto, Antunes y Vaccaro, 2016).

Disponibilidad del producto canangucha (*Mauritia Flexuosa*) en el departamento del Caquetá.

La mayor biodiversidad del planeta se alberga en la región amazónica. Entre el 60% y 80% de todas las especies de la tierra se encuentran en 8 o 10 países que cuentan con mega diversidad y dentro de estos países se encuentran en los primeros lugares por sus inventarios de biodiversidad de plantas a : Brasil con 55 000 especies, Colombia con 50 000, Perú con 35 000 y Ecuador con 20 000. (Paitán, 1996).

En Colombia se estiman producciones de Canangucha de 9.1 Toneladas por hectárea en condiciones naturales y para producciones de cultivo en plantaciones de 100 palmas por hectárea, se obtienen en promedio 19 toneladas por hectárea con un promedio de 190 Kgr/Planta. (Paitán, 1996).

En Caquetá, los productores de la región indicaron que en 1 ha se pueden encontrar 65 individuos y que cada palma produce 3 a 4 racimos, de los cuales se pueden cosechar 150 kg de fruto. A partir de estos datos, se puede estimar una producción de 9,75 t de fruto por hectárea. (M, y otros, 2018), lo que coincide con los datos que se tienen a nivel nacional.

El fruto presenta épocas de mayor producción durante el año para los meses de mayo a julio y en algunas zonas de mayo a agosto, dependiendo a las variaciones climáticas relacionadas con precipitaciones y brillo solar.

Características del producto y uso.

Para efectos de este proyecto se explotarán las características de la harina de canangucha, a fin de desarrollar ventajas competitivas que hagan mayor énfasis en el tema de la salud, ya que los beneficios de este fruto se encuentran concentrados en sus características físico-químicas del mismo, a continuación, se presenta una tabla en la cual se discrimina la composición y las propiedades del fruto de la canangucha:

Tabla 6.
Características Físico-químicas de las partes de la Canangucha.

	Endocarpio	Mesocarpio	Epicarpio
(g/100g)			
Humedad	1.8	4.1	1.5
Proteína	4.2	6.9	4.6
Grasa	2.6	10.6	1.8
Ceniza	3.8	3.4	3.9
Carbohidratos.	87.6	75	88.3

Fuente:

Se evidencia que la parte comestible del fruto, el mesocarpio, es rico en grasas, siendo el valor obtenido muy semejante (10,5%), el fruto de moriche puede representar una fuente de energía apreciable. Un estudio realizado con frutos provenientes de la amazonia fronteriza entre Brasil y Colombia (Escriche y col., 1999) muestran un contenido de humedad similar, entre 3 y 8% aproximadamente para las diferentes partes del fruto y también en ese estudio se evidenció un contenido de grasa muy bajo en el endocarpio (0,6%) y mucho mayor en la pulpa (mesocarpio) (49%). El contenido de proteína (Tabla 4) varía dependiendo de la parte del fruto, siendo mayor en la pulpa o mesocarpio (6,9%). Aunque este valor es bajo, se puede considerar similar al que aporta una harina de endospermo de maíz o arroz (INN 1999).

Ventajas del producto

La canangucha se ha venido perfilando en la región del Amazonas como uno de los principales productos de aprovechamiento forestal no maderable cuyas principales ventajas son:

- Método de cosecha o recolección estandarizado (canangucha)
- Fácil manejo del fruto de canangucha en campo, se puede almacenar hasta tres días sin ningún sistema complejo de preservación.
- Alto contenido nutricional
- Suficiente oferta de la materia prima
- Aprovechamiento del fruto no solo en estado de madurez.
- Amplio conocimiento ancestral.
- Amplia disponibilidad de materia prima en cananguchales.

Análisis del mercado y productos sustitutos en España

En las últimas décadas se ha incrementado la necesidad por los productos libres de gluten o sin gluten como consecuencia del aumento del número de enfermos celíacos diagnosticados (Molina-Rocell, 2013). A pesar de que el gluten, un componente crucial en panificación, experimenta dilución mediante sustitución, varias harinas alternativas poseen propiedades que complementan al gluten (Vasquez-Lara et al., 2016).

En muchos países, el consumo de harinas está en constante aumento, lo que ha llevado a la necesidad de importar trigo y sus productos derivados en la mayoría de estos lugares (Wurmann, 2019). Además, los elevados costos del trigo, determinados por los

mercados internacionales, son otro aspecto digno de tener en cuenta (Vasquez-Lara et al., 2016).

La presencia de productos sin gluten disponibles en el mercado ha experimentado un crecimiento exponencial durante la última década. Inicialmente, el desarrollo de estos productos buscaba obtener productos económicamente viables y sensorialmente aceptables (Molina-Rocell, 2013).

El Reglamento CE N 41/20091 define "productos alimenticios para personas intolerantes al gluten", aquellos productos alimenticios destinados a una alimentación particular elaborados, tratados o preparados especialmente para responder a las necesidades nutricionales particulares de las personas intolerantes al gluten, La categoría de alimentos más afectada por esta limitación es el pan y los productos de panadería procedentes del trigo.

En general, los productos libres de gluten son de inferior calidad que sus correspondientes homólogos con gluten, debido a que su estructura se disgrega con facilidad y poseen textura muy seca. Los cereales libres de gluten disponibles para la fabricación de panes sin gluten son el arroz, maíz, trigo sarraceno, tef y kamut. Se ha observado un notable incremento del uso de harina de arroz en la formulación de productos libres de gluten por sus características organolépticas y su hipoalergenicidad, aunque es necesario el uso de algún hidrocoloide, emulgente, enzima o proteínas para conferir propiedades viscoelásticas.

Con respecto al consumo de gluten, es de gran importancia en pacientes con la enfermedad celíaca, la cual es una afección inflamatoria crónica del sistema gastrointestinal que impacta el intestino delgado en personas genéticamente susceptibles (Castañeda, 2016). Aquellas personas con enfermedad celíaca que consumen gluten experimentan daños en las células intestinales, lo que resulta en dificultades para asimilar adecuadamente los nutrientes, provocando deficiencias nutricionales y otros posibles problemas de salud (Rodríguez, Jaime y Rasco, 2015). Además de la enfermedad celíaca, se presentan otras reacciones significativas de hipersensibilidad vinculadas a los cereales, como la alergia al trigo y la sensibilidad al gluten (Guillot, 2019).

Se estima que el tamaño del mercado para productos sin gluten, valorado en 4.3 mil mdd (Millones de dolares) en 2019, alcanzará los 7.5 mil mdd en 2027, registrando una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 7.2% de 2020 a 2027, con base en datos de Valuates Reports. La tecnología de microencapsulación ayudará a los fabricantes a mejorar la vida útil y la textura de sus productos sin gluten; los periodos breves de “caducidad” y las texturas deficientes son características indeseables comunes en los productos sin gluten (enAlimentos, 2021).

La normatividad de la UE en materia de seguridad alimentaria se ha creado para proteger la salud humana y los intereses de los consumidores y el medio ambiente (Ortega Moreira, 2015).

España importa una cantidad significativa de trigo para complementar su producción nacional y satisfacer la formalización del mercado interno. Es así que para el año 2022 las exportaciones de trigo aumentaron un 50,3% en valor con respecto al año 2021, mientras que las importaciones lo han hecho en un 69,8%. Lo que genera un saldo que tradicionalmente se ha sido negativo, descendiendo en 2022 un 72,4% con respecto al 2021 (Ministerio español de agricultura pesca y alimentación, 2023). A continuación, se presenta una tabla con los datos del comportamiento del mercado español de harina de trigo en lo que respecta a importaciones durante los años 2018 al 2022.

Tabla 7.

Comportamiento de las importaciones de harina de trigo en el mercado español (2018-2022).

Valor y volumen	2018	2019	2020	2021	2022	Variación 2018/2022	Variación 2021/2022
Importaciones Mill €	1.135	975	831	1.024	1.738	53,20%	69,80%
Toneladas	6.028.081	5.303.425	4.151.800	4.033.166	4.926.806	-18,30%	22,20%

Fuente: (Ministerio español de agricultura pesca y alimentación, 2023)

La harina de trigo es un ingrediente fundamental en la cocina española debido a su versatilidad y amplio uso en la preparación de una variedad de productos alimenticios para panificación y repostería. Además, es rica en nutrientes como carbohidratos, proteínas, vitaminas del complejo B y minerales como hierro y zinc, lo que la convierte en un componente básico y nutritivo en la dieta y garantiza una demanda constante en el mercado español.

La harina de Canangucha, también conocida como harina de aguaje o buriti, es un producto nativo de la región amazónica. Esta harina es reconocida por su alto contenido de betacaroteno, un antioxidante que se convierte en vitamina A en el cuerpo, esencial para la salud de la piel, la visión y el sistema inmunológico. Además, la harina de aguaje es rica en ácidos grasos esenciales, como los ácidos grasos omega-3, omega-6 y omega-9, que contribuyen a la salud cardiovascular y al equilibrio hormonal. Su alto contenido de fibra también la hace beneficiosa para la digestión y el mantenimiento del peso. Esta harina se presenta como un producto sustituto de la harina de trigo en la cocina para preparar una variedad de platos, desde postres hasta panes, y es valorada tanto por su perfil nutricional como por su sabor afrutado y ligeramente dulce.

Análisis de resultados

Entrevista para los productores de Canangucha

¿Cuántos años lleva en la actividad de producción de canangucha y en cuántas hectáreas realiza el aprovechamiento de estos frutos?

Los productores entrevistados manifiestan que llevan en promedio 10 años en el aprovechamiento del fruto de canangucha, principalmente lo empezaron a cosechar a raíz de diferentes proyectos de investigación de algunas universidades y del Instituto de Investigaciones Amazónicas-SINCHI que iniciaron proceso de monitoreo y evaluación de su fruto. Ellos manifiestan que por medio de estos proyectos se empezaron a dar cuenta de los beneficios para la nutrición humana y animal, y también que a partir de este fruto se puede generar ingresos económicos para sus familias, dado que ya se encontraba en sus fincas y no hay necesidad de sembrarlo, como si ocurre con otros cultivos. Los productores realizan aprovechamiento en un promedio de 30 Hectáreas.

¿Qué beneficios recibe por parte del gobierno para la producción de canangucha?

La mayoría de los entrevistados manifestaron que no han recibido beneficios por parte del gobierno para la producción de canangucha, tienen expectativas que con el actual presidente y su gabinete quienes han dado una mirada a la Amazonia pueda existir incentivos para la producción y aprovechamiento de esta especie. Reconocen que algunas universidades y el instituto amazónico de investigaciones científicas-SINCHI ha generado investigaciones, publicaciones y boletines informativos que les permite reconocer beneficios y algunos protocolos de aprovechamiento de la especie.

¿Considera que sus niveles de producción de canangucha han mejorado en los últimos años?

Por un lado, si ha mejorado, porque ahora se reconoce la importancia de la canangucha, pero también reconocen que muchos ganaderos que poseen extensiones de tierras han talado muchos cultivos de esta palma por que la consideran “enemiga” para sus proyectos ganadero, ya que les quita espacio para desarrollar sus praderas para alimentar sus hatos ganaderos. Algo de resaltar es que hay mayor difusión y publicidad sobre la existencia, beneficios y uso de estos frutos, lo que permite que personas e instituciones empiecen a llegar y con la expectativa de conocer y comprar derivados de esta planta.

¿Los costos de producción de canangucha se han incrementado en los últimos 5 años?

Lo más costoso en la producción de canangucha es trepada a las palmas que algunas poseen más de 12 m de altura, y eso dificultad la cosecha del fruto, además de que ya hay pocos jóvenes para trabajar en el campo, y las personas que quedan ya son mayores de 60 años que se les dificultad la escalada en esas palmas. Reconocen la importancia de desarrollar tecnologías y herramientas que facilite el proceso de cosecha, disminuya costos y a la vez evite riesgo. De igual manera el aumento en el precio del combustible provoca que los costos de transporte de esta fruta aumenten, por lo cual el precio de los derivados de canangucha se incrementa.

¿La producción de canangucha es rentable en la actualidad?

Para que la producción de canangucha sea rentable, es necesario establecer alianzas comerciales que garanticen la compra de la oferta que existe en la zona, para lograr ser competitivos. Solo en la asociación AYAKUNÁ del municipio de Belén de los Andaquíes puede generar una oferta de más de 1.000 Toneladas de fruto de canangucha, sin embargo, el aprovechamiento de esta fruta no es ni del 1%, porque aun es desconocida y no se cuenta con alianzas comerciales.

Entrevista para los transformadores de Canangucha

¿Cuántos años lleva en la actividad de transformación de canangucha?

Los representantes legales de asociaciones y empresas entrevistados manifiestan que llevan entre 4 a 6 años en el proceso de desarrollo agroindustrial derivado del fruto de canangucha. Y consideran que esta es una industria bastante amplia y aún siguen aprendiendo sobre el amplio mundo del aprovechamiento de productos forestales no maderables del Bosque-PFNMB.

¿Cuáles son los productos derivados de la canangucha con mayor rotación?

A nivel local se han desarrollado diferentes derivados de este fruto, entre ellos se destaca: pulpa, harinas, galletas, aceites, yogurt, mermeladas, helados, bebidas. Las comunidades indígenas utilizan la Canangucha para realizar una bebida típica denominada caguana, que es utilizada para la alimentación de niños, y también es utilizada para ceremonias propias de tradiciones indígenas del pueblo coreguaje y uitoto.

¿Considera usted que maneja estándares de producción con estándares internacionales?

Actualmente se cuenta con permisos de aprovechamiento emitidos por la autoridad ambiental del territorio, en este caso La corporación para el desarrollo sostenible del sur de la amazonia - CORPOAMAZONIA, y a nivel de transformación se cuenta con Registros sanitarios emitidos por El Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - INVIMA. Sin embargo, se desconoce las exigencias legales para procesos de exportación. Lo que sí se sabe es que estos mercados son más exigentes, pero a la vez, también son mercado mejor pagos.

¿En qué áreas de su planta de transformación considera que debe mejorar tecnológica y procedimentalmente?

Se debe mejorar y ampliar la capacidad de aprovisionamiento, equipos como cuartos fríos y congeladores, adquirir deshidratadoras automatizados y que utilicen las energías alternativas de manera eficiente con el fin de reducir costos de producción y lograr ser más competitivos.

¿Considera que la producción de harina de canangucha tiene un costo muy elevado?

Reconociendo todos los beneficios a nivel nutricional que ofrece la harina de canangucha por sus altos obtenidos de proteína, fibra, vitaminas y betacarotenos, los

entrevistados consideran que el costo se puede reducir, siendo más eficientes y competitivos en mercados internacionales.

Entrevista para los comercializadores de Canangucha

¿Cuántos años lleva comercializando canangucha y cuáles son los mercados en los que comercializa?

Los entrevistados llevan 6 años comercializando canangucha, principalmente realizando desarrollo a nivel regional en el departamento del Caquetá, donde el consumidor principal es el turista que llega deseoso de probar sabores amazónicos y libres de agrotóxicos.

¿Qué estándares o normas maneja al comercializar estos productos?

Se cuenta con permiso de aprovechamiento, certificado sanitario emitido por el Instituto de vigilancia INVIMA. Se siguen todos los protocolos exigidos por la secretaría de salud municipal.

¿Cree usted que el mercado de comercialización de frutos de origen amazónico ha aumentado en los últimos 5 años?

En los últimos años se ha experimentado un aumento en la comercialización de frutos amazónicos y sus derivados, han surgido diferentes emprendimientos y empresa dedicadas al aprovechamiento de estos frutos, con destino a la alimentación humana, alimentación animal, cosmetología, farmacología y artesanías.

¿Considera importante abrir nuevos mercados para este producto quizá de orden internacional?

Desde la constitución de la empresa y asociaciones una de las visiones a donde se quiere llegar, es la comercialización a nivel nacional, en principales ciudades, como Medellín, Bogotá, Cartagena, Cali, y también hacer pinitos para incursionar en mercados internacionales donde se vea reflejado mejor pago del desarrollo y derivados.

¿Qué incentivos considera importante recibir por parte del gobierno colombiano para impulsar la comercialización de estos productos?

Es muy necesario capital semilla para la adquisición de equipos de última tecnología, capital de trabajo para la compra a los productores, y desde luego inversión en marketing e inteligencia de mercados, para lograr conectar con los potenciales clientes.

Propuesta

La propuesta de plan de exportación de harina amazónica de canangucha hacia el mercado español, se fundamenta en la necesidad de diversificar la oferta exportable, a través del impulso de estrategias que permitan un ingreso exitoso en los mercados internacionales como el mercado español; para lo cual, es importante asesorar a la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC, ubicada en la ciudad de Florencia departamento del Caquetá, Colombia, quienes ven en este tipo de proyectos una oportunidad para expandir sus fronteras comerciales y obtener mejores beneficios económicos. Por esta razón, la propuesta de plan de exportación se plantea en tres fases que son:

Fase 1: Preparación y fortalecimiento de la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC para exportar harina de canangucha a la ciudad de Madrid España.

En vista del ambicioso objetivo de Puramazonia Zomac S.A.S. BIC de incursionar en el mercado español con su harina de canangucha, se recomienda realizar la siguiente estrategia de preparación y fortalecimiento empresarial. Esta iniciativa crucial requiere una serie de medidas clave para asegurar un ingreso exitoso y sostenible en este mercado altamente competitivo.

En primer lugar, se sugiere realizar una inversión estratégica en infraestructura para aumentar la capacidad de producción y satisfacer la demanda proyectada. La construcción de una cava de frío moderna con capacidad para almacenar entre 3 y 4 toneladas de canangucha fresca permitirá no solo garantizar la calidad del producto, sino también mantener niveles de inventario adecuados para una producción anual estimada entre 7 y 10

toneladas. Esta inversión posicionará a Puramazonia Zomac S.A.S. BIC como un proveedor confiable y competitivo en el mercado internacional.

Además, se hace hincapié en la importancia de fortalecer la estructura organizativa y administrativa de la empresa para gestionar eficazmente las operaciones en el mercado español. Se recomienda implementar programas de capacitación y desarrollo del personal, así como actualizar sistemas y procesos para adaptarse a las demandas de los nuevos negocios internacionales.

En cuanto al cumplimiento normativo, se insta a seguir rigurosamente el "paso a paso" detallado para la exportación y cumplir con los 21 requisitos esenciales para el ingreso del producto al mercado español. Esta medida garantizará el cumplimiento de las regulaciones locales y la aceptación sin contratiempos de la harina de canangucha en el destino final.

Por último, se sugiere buscar una asociación estratégica con un proveedor de servicios logísticos reconocido para optimizar la gestión logística a nivel nacional e internacional. Esta colaboración facilitará una planificación y ejecución eficiente de los procesos de transporte y distribución, asegurando la entrega puntual y segura de los productos de Puramazonia Zomac S.A.S. BIC a los clientes en Madrid, España.

Se recomienda a Puramazonia Zomac S.A.S. BIC adoptar estas medidas para prepararse adecuadamente y fortalecer su posición en el mercado español. Con un enfoque en la calidad, la innovación y la colaboración estratégica, la empresa estará bien posicionada para alcanzar el éxito en esta nueva iniciativa de exportación.

Fase 2. Desarrollo de marketing Ferial a través de la participación en una de las ferias más importantes del sector de la panificación en España

Esta propuesta plantea la participación en una de las principales ferias del sector de la panificación que se desarrollan en la ciudad de Madrid España, Intersicop (Salón internacional de panadería, pastelería y café) este es un evento innovador, moderno, alineado con las nuevas tendencias que el mercado ofrece para el sector de la panificación en España, este evento cuenta con más de 16 mil visitantes profesionales, 175 empresas expositoras, 61 países participantes.

Para el desarrollo de la estrategia del uso del marketing ferial se contemplan tres factores clave en los cuales se debe prestar especial atención para sacar el mayor provecho a la participación en esta feria, estos factores son:

Inscripción, planificación y participación en la feria Intersicop: Se considera realizar este proceso con una duración entre 8 y 10 meses, previo a la fecha de inicio de la feria que sería 17 de febrero de 2024, durante este periodo se debe trabajar en la planeación, diseño y producción del stand y del plan de marketing a utilizar durante la feria. Se propone una participación en un stand de 16m² cuya maqueta se presenta a continuación

Figura 15. Diseño orientativo para stands abiertos a dos pasillos de 16m² feria Intersicop 2025



Fuente: (IFEMA MADRID, 2024)

A continuación, se presentan las tarifas que se deben tener en cuenta para la participación en la feria, en lo correspondiente a gastos de stand seguros e inscripción.

Tabla 8. Detalle de costos de participación feria intersicop

Detalle	Valor
Suelo + stand modular	4,500 €
Seguro de responsabilidad civil (cubre hasta 60.000€)	71.41 €
Seguro multiferia (cubre hasta 50.000€)	67.79 €
Consumo mínimo de energía eléctrica (0,13 kW/m ²)	7.43 €
Pack de comunicación y marketing + alta LIVE Connect	500 €
Total	5,147 €

Fuente: (IFEMA MADRID, 2024)

Durante este periodo de realización de la feria es importante que se establecer rutinas de reunión antes de cada día de feria con el fin de repasar los objetivos de la participación en la feria, enfocar todos los esfuerzos en atraer el mayor número de visitantes al stand y registrar el mayor número de leads calificados posible.

Al finalizar la feria es uno de los momentos más importantes ya que se debe realizar la categorización y organización de los contactos obtenidos durante el evento y realizar el seguimiento adecuado a los leads obtenidos en la feria con el fin de profundizar las oportunidades de venta y alianzas que se presentaron.

Fase 3. Plan de exportación

Para la exportación de harina de canangucha desde Caquetá, Colombia, a la ciudad de Madrid, España. Nuestra propuesta abarca desde un estudio exhaustivo del mercado hasta la implementación de estrategias de marketing y atención al cliente, con el objetivo de establecer con éxito la presencia de estas harinas en el mercado español.

1. Investigación de Mercado:

Realizar un estudio detallado del mercado español para comprender las preferencias de los consumidores, identificar a los competidores clave y entender las regulaciones comerciales pertinentes.

2. Análisis de Productos:

Evaluar las diferentes variedades de harina de canangucha producidas en Caquetá para determinar cuáles tienen el mayor potencial en el mercado español, considerando criterios como calidad, precio y demanda.

3. Estudio de Costos y Precios:

Calcular los costos de producción, transporte, distribución y otros gastos asociados a la exportación de harina de canangucha a Madrid. Estableceremos precios competitivos que garanticen márgenes de beneficio adecuados.

4. Certificaciones y Requisitos Sanitarios:

Asegurar el cumplimiento de todas las regulaciones y normativas sanitarias exigidas por las autoridades españolas para la importación de harina de canangucha, incluyendo certificaciones de calidad y seguridad alimentaria.

5. Logística y Transporte:

Establecer un plan logístico eficiente para el transporte de la harina desde Caquetá hasta los puertos de embarque en Colombia, así como el transporte marítimo o aéreo hasta los puertos de Madrid y su distribución dentro de la ciudad, haciendo una evaluación adecuada del agente aduanero que se encargara de todo el proceso Logístico y documental.

6. Desarrollo de Canales de Distribución:

Identificar y establecer acuerdos con distribuidores, importadores o minoristas en Madrid que puedan comercializar y distribuir nuestra harina de manera efectiva en el mercado local.

7. Promoción y Marketing:

Diseñar estrategias de promoción y marketing dirigidas al mercado español para dar a conocer la harina de canangucha de Caquetá, resaltando sus atributos y ventajas competitivas.

8. Atención al Cliente y Postventa:

Implementar un sistema de atención al cliente eficiente que garantice la satisfacción del cliente español y brinde soporte postventa en caso de reclamos o consultas.

9. Evaluación y Ajustes:

Realizar un seguimiento continuo del desempeño del plan de exportación, identificando áreas de mejora y realizando ajustes necesarios para optimizar el proceso.

10. Seguimiento Legal y Administrativo:

Cumplir con todos los trámites legales y administrativos requeridos tanto en Colombia como en España para la exportación de harina de canangucha, garantizando así un proceso transparente y conforme a la ley.

Esta propuesta abarca todas las etapas necesarias para llevar a cabo con éxito la exportación de harina de canangucha desde Caquetá hasta Madrid, España. Estamos seguros de que, con nuestra experiencia y dedicación, lograremos establecer una presencia sólida en el mercado español y satisfacer las necesidades de los consumidores españoles.

Plan de intervención

Estrategia

La estrategia que se define en esta propuesta de plan de exportación de harinas de frutos de origen amazónico se fundamenta en tres acciones clave las cuales son: el fortalecimiento de la producción de harina en la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC, el uso del marketing ferial y la realización del plan de exportación de harina a partir de los pasos y requisitos planteados en esta propuesta.

Objetivos del plan de intervención

Los principales objetivos del plan de exportación se enmarcan en:

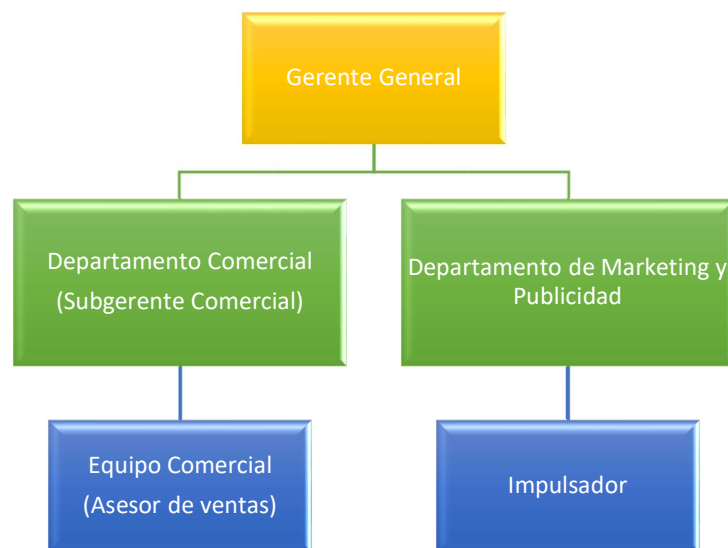
Incursionar con la harina de origen amazónico de canangucha en el mercado español puntualmente en la ciudad de Madrid, dándose a conocer dentro del segmento de la panificación como un producto sustituto de las harinas sin gluten como la harina de arroz y la harina de maíz utilizadas para la elaboración de pasteles, tortas y panes.

Lograr la comercialización de por lo menos entre 6000 y 10000 Kg de la producción anual de harina de canangucha procesada por Puramazonia Zomac S.A.S. BIC. En cerca del 0.6% de los productores de productos de panificación en Madrid, equivalente a 1 empresa de este sector.

Responsables

Para la ejecución de la propuesta de plan exportador se recomienda la organización de un grupo de trabajo compuesto por: Gerente general, departamento comercial, departamento de mercadeo.

Figura 16. *Responsables de la ejecución de la propuesta de plan de exportación.*



Fuente: Elaboración propia

Análisis financiero de la propuesta

Una vez que se ha hecho el análisis de los aspectos más relevantes que involucra el plan de exportación, es necesario la realización de un plan financiero en donde se determinen aspectos claves como: inversión inicial, fuentes de financiamiento, proyección de ventas, y la viabilidad del proyecto, a través del análisis de indicadores como: TIR y VPN, a fin de determinar en qué tiempo el proyecto recuperaría la inversión, y en qué

condiciones es conveniente o no invertir en este proyecto de exportación de harina de canangucha hacia el mercado español.

Inversión Inicial

Partiendo del rubro de la inversión inicial, los activos fijos o no corrientes constituyen un monto de \$65.000.000 millones debido a que implicarían la adquisición de una cámara de frío para garantizar una conservación idónea del producto, la compra equipos de computación y muebles de oficina.

Tabla 9.

Inversión en activos fijos inicial.

Detalle	Valor
Cámara de frío	\$ 50,000,000.00
Computadoras	\$ 10,000,000.00
Escritorios y sillas	\$ 5,000,000.00
Total	\$ 65,000,000.00

Detalle	Valor
Cámara de frío	\$ 50,000,000.00
Computadoras	\$ 10,000,000.00
Escritorios y sillas	\$ 5,000,000.00
Total	\$ 65,000,000.00

Fuente: Elaboración propia

En lo que respecta a los gastos de pre-operación este se compone de rubros como:

constitución de la compañía, permisos de funcionamiento, capacitaciones publicidad y seguros prepagados, así como un rubro para gastos varios o imprevistos, lo que totalizaría \$ 3,500.00

Tabla 10.

Inversión en gastos preoperacionales.

Detalle	Valor
Trámites legales	\$ 12,000,000.00
Permisos y certificaciones	\$ 5,000,000.00
Capacitación a personal operativo	\$ 3,000,000.00
Seguros pagados por anticipado	\$ 3,000,000.00
Publicidad inicial (incluye participación en Feria)	\$ 33,000,000.00
Gastos varios	\$ 4,000,000.00
Total	\$ 60,000,000.00

Fuente: Elaboración propia

Luego, es necesario determinar el tiempo que demora el ciclo de efectivo de la compañía para estimar el capital de trabajo que se requiere para solventar sus pagos de corto plazo. En este caso, el ciclo de efectivo (CE) se determina por la siguiente fórmula:

$$CE = \text{días de inventario} + \text{días de cobro} - \text{días de pago}$$

Tabla 11.

Tiempo estimado de ciclo de efectivo.

Detalle	Valor
Días de inventario	60
Días de cobro	30
Días de pago	30
Ciclo de efectivo	60

Fuente: Elaboración propia.

Bajo este contexto, el capital de trabajo o la inversión en activos corrientes, determinó que el ciclo de efectivo que requiere el negocio para cubrir sus obligaciones de corto plazo es equivalente a 60 días, por lo que el capital de trabajo representaría un total

de \$ 11.493.500; por tanto, este es el dinero que la compañía necesita para poner en marcha sus operaciones. En este caso, los costos variables totales se definen por abarcar el costo de producción de la harina de canangucha; mientras que los costos fijos corresponden al total de costos administrativos, logística y ventas, dando como resultado un costo total anual de \$68.961.000 que, al dividirlo por 360 días, representa un valor diario promedio de \$191.558.33 que al multiplicarse por los 60 días del ciclo de efectivo da como resultado el capital de trabajo.

Tabla 12.

Cálculo de capital de trabajo.

Costos de producción	\$	29,481,000.00
Gastos de administración y Ventas	\$	39,480,000.00
Total, anual	\$	68,961,000.00
Promedio diario	\$	191,558.33
Capital de trabajo	\$	11,493,500.00

Fuente: Elaboración propia

Consolidando los tres tipos de inversión previamente descritos, se puede determinar que la inversión total corresponde a \$ 136.493.500 en donde la inversión activos fijos para la adquisición de la propiedad, planta y equipo representa el 48%, y abarca la mayor parte del total. Mientras que el 52% se desagrega entre gastos de pre-operación y capital de trabajo.

Tabla 13.

Estructura de Capital.

Gastos preoperacionales	\$	60,000,000.00	44%
Capital de trabajo	\$	11,493,500.00	8%
Total	\$	136,493,500.00	100%

Fuente: Elaboración propia

Financiamiento de la inversión

Para el financiamiento de la inversión inicial se hizo un escenario en donde Puramazonia Zomac S.A.S. BIC aportaría \$ 71.493.500, lo que representaría el 52% de la inversión; mientras que la diferencia se haría mediante un préstamo bancario, que otorgaría el préstamo a una tasa del 11.57%, a un plazo de cinco años y con cuotas anuales fijas de \$17.839.945,28 calculadas bajo el método francés, tal como se observa en las siguientes tablas.

Tabla 14.

Características del financiamiento.

Modelamiento de prestamo bancario	
Monto	\$ 65,000,000.00
Tasa	11.57%
Plazo	5
Frecuencia de pago	12
Pago anual	\$17,839,945.28
Cuota Mensual	\$ 1,486,662.11

Fuente: Elaboración Propia

La tabla de amortización resumida en años permite evidenciar que, del total del capital prestado, es decir \$ 65.000.000, se estaría pagando un total de \$24.199.726 por concepto de intereses, lo que hace que el pago final sea \$89.199.726,42. Es decir, se convierte en un costo de capital que más adelante debe ser considerado para el cálculo de la rentabilidad del proyecto.

Tabla 15.

Tabla de amortización.

Periodo	Cuota	Intereses	Saldo Capital
0			\$65,000,000.00
1	\$17,839,945.28	\$ 7,520,500.00	\$54,680,554.72
2	\$17,839,945.28	\$ 6,326,540.18	\$43,167,149.61
3	\$17,839,945.28	\$ 4,994,439.21	\$30,321,643.54
4	\$17,839,945.28	\$ 3,508,214.16	\$15,989,912.42
5	\$17,839,945.28	\$ 1,850,032.87	\$0.00
Totales pagados	\$89,199,726.42	\$ 24,199,726.42	

Fuente: Elaboración propia

Estructura de costo unitario del producto

Una vez que se han definido los rubros más importantes que conforman los costos y gastos de la compañía, se procede a identificar la estructura del costo unitario del producto, y en este sentido, se puede determinar que el costo total asciende a \$6.896 por Kg., que se desagrega en \$ 2.948,10 por costo variable o costo de producción; \$3.948 por gastos administrativos logística y ventas. De esta suma, se añade un margen de utilidad del 30%, para que se obtenga una utilidad de \$2.955 por cada unidad, y así el precio ascendería a \$9.851, tal como se puede apreciar en la siguiente tabla.

Con un procesamiento de 10 Ton destinadas a la exportación, la estructura de costos sería la siguiente:

Tabla 16.
Estructura de costos por unidad.

Detalle	Costo Total anual	Costo por unidad
Costos de producción	\$ 29,481,000.00	\$ 2,948.10
Gastos de administración y Ventas	\$ 39,480,000.00	\$ 3,948.00
TOTAL, anual	\$ 68,961,000.00	\$ 6,896.10
Utilidad	30%	\$ 2,955.47
Precio de venta		\$ 9,851.57

Fuente: Elaboración propia.

Con este precio es posible alcanzar un nivel de ingresos que permite generar una rentabilidad aceptable para la compañía, pero lo más importante es que también el precio es competitivo con relación a otras harinas libres de gluten en presentación al por mayor.

Cálculo de punto de equilibrio

Para determinar la cantidad mínima que debe exportarse, se realizó un cálculo del punto de equilibrio, en donde se determinó que al menos deben enviarse 5.719 Toneladas, lo que significa una entrada de divisas de \$ 56.339.776.88, tal como se observa en la siguiente tabla.

Tabla 17.
Cálculo de punto de equilibrio.

Cálculo de punto de equilibrio	
Costo Variable	\$29,481,000.00
Costos Fijos	\$39,480,000.00
Precio promedio	\$ 9,851.57
Costo variable unitario	\$ 2,948.10
 Unidades	 10000
Punto de equilibrio	= $\frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio- Costos variables Unit.}}$
Punto de equilibrio	= $\frac{\$ 39,480,000.00}{\$ 6,903.47}$
Punto de equilibrio (Unidades) Kg	= 5719
Punto de equilibrio (\$COP)	= \$ 56,339,776.88

Fuente: Elaboración propia.

Evaluación Financiera

Flujo de efectivo

Tabla 18.

Proyección de Flujo de efectivo.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operativos						
Ventas Netas		\$ 125,383,636.36	\$ 134,160,490.91	\$ 143,551,725.27	\$ 153,600,346.04	\$ 164,352,370.26
Egresos Operativos						
Costos Operativos		\$ 29,481,000.00	\$ 31,633,113.00	\$ 33,942,330.25	\$ 36,420,120.36	\$ 39,078,789.14
Gastos Administrativos		\$ 24,284,578.58	\$ 26,057,352.81	\$ 27,959,539.57	\$ 30,000,585.96	\$ 32,190,628.73
Gastos de Logística		\$ 11,803,586.28	\$ 12,665,248.08	\$ 13,589,811.19	\$ 14,581,867.41	\$ 15,646,343.73
Gastos de Venta		\$ 3,391,835.14	\$ 3,639,439.10	\$ 3,905,118.16	\$ 4,190,191.78	\$ 4,496,075.78
Impuestos						
Subtotal		\$ 68,961,000.00	\$ 73,995,153.00	\$ 79,396,799.17	\$ 85,192,765.51	\$ 91,411,837.39
Flujo Operativo		\$ 56,422,636.36	\$ 60,165,337.91	\$ 64,154,926.10	\$ 68,407,580.53	\$ 72,940,532.87
Ingresos no Operativos						
Inversion Fija	\$ (65,000,000.00)					
Inversion de Capital de Trabajo	\$ (11,493,500.00)					
Egresos No Operativos						
Pago de capital de prestamo		\$ (10,646,836.25)	\$ (11,711,519.88)	\$ (12,882,671.86)	\$ (14,170,939.05)	\$ (15,588,032.96)
Pago de intereses del prestamo		\$ (6,500,000.00)	\$ (5,435,316.37)	\$ (4,264,164.39)	\$ (2,975,897.20)	\$ (1,558,803.30)
Flujo Neto Generado	\$ (76,493,500.00)	\$ 39,275,800.11	\$ 43,018,501.66	\$ 47,008,089.85	\$ 51,260,744.28	\$ 55,793,696.62
Saldo Inicial de Caja	\$ 11,493,500.00	\$ 11,493,500.00	\$ 50,769,300.11	\$ 93,787,801.77	\$ 140,795,891.62	\$ 192,056,635.90
Saldo Final de Caja	\$ 11,493,500.00	\$ 50,769,300.11	\$ 93,787,801.77	\$ 140,795,891.62	\$ 192,056,635.90	\$ 247,850,332.53

Nota. Elaboración propia

Analizando los resultados del flujo de efectivo, se puede determinar que en realidad la empresa tendría beneficios netos que oscilarían entre \$ 11 millones y \$ 15 millones durante los próximos cinco años de operaciones, y con estos rubros se realizará el cálculo de los indicadores de rentabilidad a través de la tasa interna de retorno (TIR) y el valor actual neto (VPN), a fin de establecer cuál es el rendimiento que dejaría la inversión.

Tasa de descuento

Para la evaluación financiera es importante establecer una tasa de descuento, la misma que podemos calcular usando la tasa de inflación más la tasa de prima de riesgo estimado la cual da como resultado **14.3%**. Esto quiere decir que la TIR debe ser mayor a este valor para que el proyecto sea considerado como viable, caso contrario se debería rechazar el proyecto porque los beneficios netos no serían capaces de recuperar la inversión inicial.

$$\text{TMAR} = \text{tasa de inflación} + \text{premio al riesgo}$$

Periodo de recuperación de la inversión

El período de recuperación de la inversión se lo hizo a través del método de flujos descontados o Payback, de allí se determina que tomaría 1 año recuperar la inversión, ya que, a partir del segundo año, la inversión ya presenta un flujo descontado positivo y, por tanto, desde ahí en adelante el negocio obtiene beneficios netos para los promotores del proyecto.

Tabla 19.

Periodo de recuperación de la inversión.

Año	Flujo Neto	Payback
0	\$ 76,493,500.00)	\$ (76,493,500.00)
1	\$ 39,275,800.11	\$ (37,217,699.89)
2	\$ 43,018,501.66	\$ 5,800,801.77
3	\$ 47,008,089.85	\$ 52,808,891.62
4	\$ 51,260,744.28	\$ 104,069,635.90
5	\$ 55,793,696.62	\$ 159,863,332.53

Nota: Elaboración propia

Se puede concluir que el proyecto es viable porque la TIR fue 50.2%, la cual es mayor que la TMAR (14.3%) y el VPN obtenido es \$ 80.908.573, lo que significa que, por cada peso invertido, el negocio obtiene beneficios netos de \$ 0.06.

Tabla 20.

Análisis de rentabilidad del proyecto.

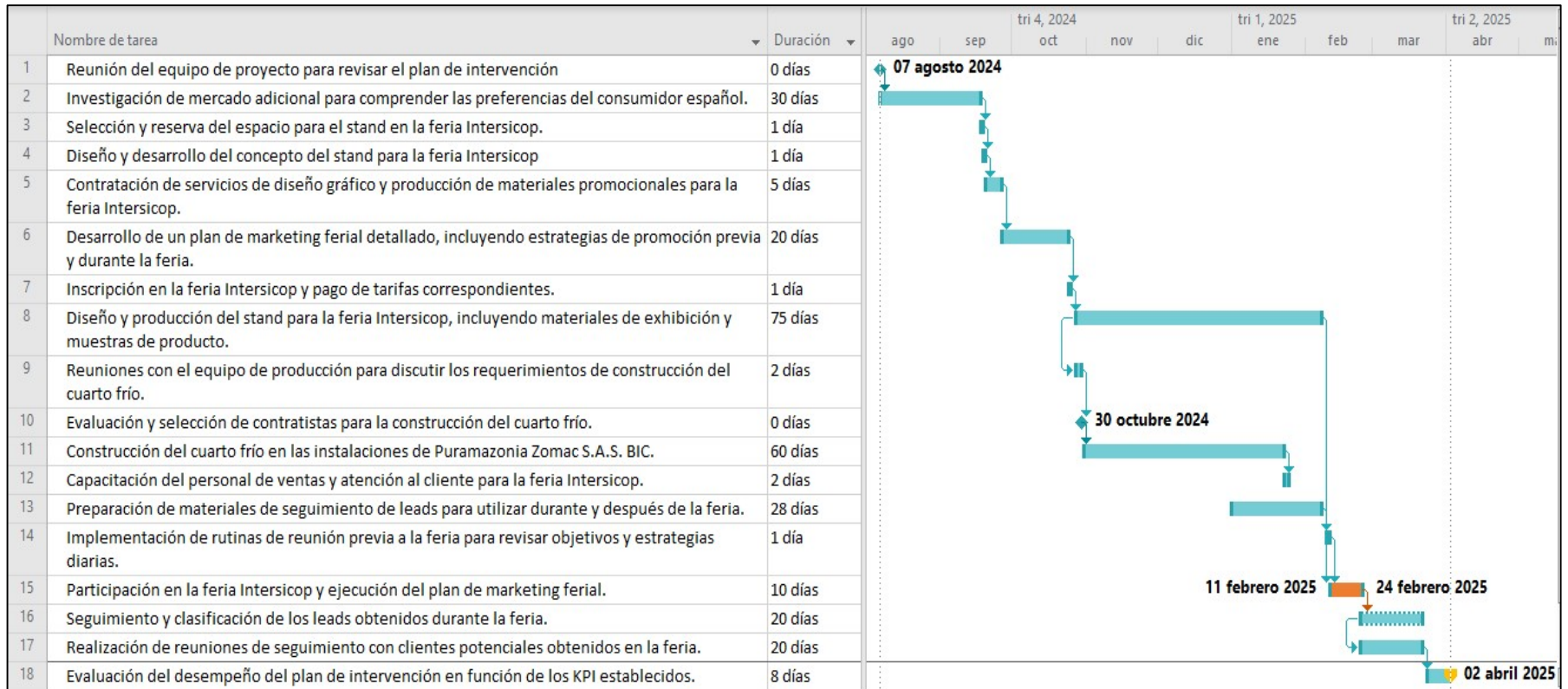
Tasa de descuento		14.30%
Año	Flujo Neto	
0	\$ (76,493,500.00)	
1	\$ 39,275,800.11	
2	\$ 43,018,501.66	
3	\$ 47,008,089.85	
4	\$ 51,260,744.28	
5	\$ 55,793,696.62	
TIR	50.17%	
VPN	\$ 80,908,573.34	
IR	1.06	

Nota: Elaboración propia.

Cronograma para el plan de intervención.

Esta propuesta plantea una orientación estratégica de la compañía, la cual enfoca importantes recursos para la preparación de trámites y procesos necesarios al abordar el mercado de harinas sin gluten en Madrid España, a continuación, se plasma un cronograma de actividades para llevar a cabo esta propuesta.

Figura 17. Cronograma para la implementación de la propuesta.



Nota: Elaboración propia

Conclusiones y Recomendaciones

A continuación, se presentan las conclusiones de la propuesta desarrollada para la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC, así como las recomendaciones para la implementación del plan de intervención propuesto y futuras oportunidades de mejora y fortalecimiento de esta propuesta.

Conclusiones

El marco teórico que sustenta la propuesta de plan de exportación de harina Amazónica de Canangucha (*M. flexuosa*) a España proporciona una base sólida para comprender los aspectos clave relacionados con la producción, calidad, demanda del mercado y factores regulatorios. La investigación exhaustiva realizada sobre los patrones de consumo, tendencias del mercado y requisitos legales en España demuestra la viabilidad y el potencial éxito de la iniciativa. Además, la comprensión de los beneficios nutricionales y las propiedades únicas de la harina.

El diagnóstico realizado sobre la empresa Puramazonia Zomac S.A.S. BIC revela que cuenta con una sólida infraestructura y capacidad operativa para la exportación de harina Amazónica de Canangucha (*M. flexuosa*) a España. Se ha identificado un conocimiento profundo de los procesos de producción, calidad del producto y potencial de mercado tanto en el ámbito nacional como internacional. Además, se ha demostrado un compromiso con la innovación y el cumplimiento de los estándares de calidad y regulaciones necesarios para ingresar al mercado español. Basándose en estos hallazgos, se considera que la empresa está bien posicionada para aprovechar las oportunidades de

exportación a España y expandir su presencia en el mercado internacional. Sin embargo, se recomienda realizar ajustes específicos en áreas como la logística y la estrategia de marketing para optimizar aún más sus operaciones y maximizar el éxito en la exportación de harina Amazónica a España.

La exportación de harina a España requiere cumplir con una amplia gama de requisitos, desde controles de trazas de pesticidas hasta prácticas de higiene rigurosas y certificaciones detalladas. Esto refleja el compromiso de España con la seguridad alimentaria y la protección de la salud pública. Las regulaciones abarcan desde la producción hasta la distribución, garantizando la trazabilidad y el cumplimiento de normas microbiológicas y de contaminación.

La exigencia de autorizaciones y licencias demuestra la importancia que se otorga a la calidad y seguridad de los productos importados. En resumen, la exportación de harina a España no solo implica cumplir con requisitos técnicos, sino también con estándares elevados de salud y bienestar para los consumidores, lo que subraya la importancia de la colaboración y el cumplimiento de normativas internacionales.

La propuesta de plan de exportación de harina de Canangucha a España se presenta como una estrategia sólida y bien estructurada que combina el uso del marketing ferial con inversiones estratégicas en la capacidad productiva de la empresa. La participación en la feria Intersicop, junto con la planificación detallada y el seguimiento posterior, ofrece una oportunidad invaluable para establecer contactos y generar interés en el mercado español, específicamente en Madrid.

Por otro lado, el fortalecimiento de la producción de harina en Puramazonia Zomac S.A.S. BIC demuestra un compromiso con la calidad y la capacidad de cumplir con la demanda proyectada. La construcción de un cuarto frío para procesar la canangucha es una medida proactiva para garantizar la disponibilidad y la frescura del producto.

Los objetivos del plan de intervención son claros y alcanzables, enfocándose en la introducción exitosa del producto en el mercado español y en la comercialización de una cantidad específica de harina anualmente. La asignación de responsabilidades a diferentes departamentos dentro de la empresa asegura una ejecución eficiente y coordinada del plan.

Esta propuesta de plan de exportación ofrece una combinación equilibrada de estrategias de marketing, desarrollo de productos y gestión interna, lo que sugiere un enfoque integral y bien pensado para incursionar en el mercado español de harinas libres de gluten.

Recomendaciones

Basándonos en el sólido marco teórico establecido para la propuesta de exportación de harina Amazónica de Canangucha a España, recomendaría enfocar los esfuerzos en una implementación estratégica que capitalice los hallazgos y conclusiones derivados de la investigación teórica. Es fundamental establecer alianzas con distribuidores locales confiables y comprender a fondo las regulaciones y normativas de importación en España. Además, se debe diseñar una campaña de marketing que resalte las cualidades únicas y los beneficios nutricionales de la harina Amazónica, adaptada específicamente al mercado español y a las preferencias del consumidor local. Asimismo, se sugiere realizar un monitoreo continuo del mercado y una retroalimentación constante para ajustar la estrategia según sea necesario.

La recomendación para Puramazonia Zomac S.A.S. BIC se centra en cuatro áreas clave para fortalecer su capacidad de exportación de harina Amazónica de Canangucha a España. Esto incluye la optimización de la cadena de suministro para una entrega eficiente, el desarrollo de estrategias de marketing internacional adaptadas al mercado español, el cumplimiento riguroso de las regulaciones normativas y estándares de calidad, y el establecimiento de alianzas estratégicas con distribuidores locales. Estas acciones son fundamentales para maximizar las oportunidades de mercado en España y garantizar el éxito en la exportación del producto.

Para una empresa que desea exportar harina de frutos amazónicos a España, una de las principales recomendaciones es el aseguramiento de cumplir exhaustivamente con

todos los requisitos establecidos por las autoridades españolas y europeas en materia de seguridad alimentaria, sanitaria y fitosanitaria, así como de etiquetado, embalaje y trazabilidad.

Asimismo, se recomienda que la empresa establezca relaciones sólidas con proveedores locales en la región del Caquetá para garantizar un suministro constante y de alta calidad de los frutos utilizados en la producción de la harina.

Finalmente, sería beneficioso para la empresa obtener certificaciones reconocidas internacionalmente que respalden la calidad, sostenibilidad y origen ético de sus productos, lo que podría ayudar a diferenciarlos en el mercado y generar confianza entre los consumidores españoles.

Además de participar en la feria Intersicop, sería importante adaptar el mensaje de marketing y los materiales promocionales para que se ajusten a las preferencias y sensibilidades culturales del mercado español. Esto podría incluir la traducción adecuada de materiales al español y la incorporación de elementos visuales y mensajes que resuenen con los consumidores españoles.

Buscar oportunidades para establecer alianzas estratégicas con empresas locales en España, como panaderías o distribuidores de productos sin gluten. Estas alianzas podrían facilitar la introducción del producto en el mercado, aumentar la visibilidad de la marca y ampliar la red de distribución.

Implementar un sistema de seguimiento y evaluación para monitorear el progreso del plan de intervención a lo largo del tiempo. Esto incluiría el establecimiento de indicadores clave de rendimiento (KPI) para medir el éxito en la penetración del mercado, la generación de leads y las ventas realizadas. Basándose en estos datos, se pueden realizar ajustes y mejoras en la estrategia según sea necesario.

Referencias

Landinez Torres AY. 2017. Uso y manejo del suelo en la amazonia colombiana.
Rev. CES Med. Vet. Zoot. Vol 12 (2):151-163.

(Trujillo et al., 2011). <http://www.scielo.org.co/pdf/rori/v15n1/v15n1a07.pdf>

Trabajos citados

Cardona Zuluaga, F. E., & Vargas Joya, J. A. (2019). *Estrategias de
Internacionalización de Fruta Tropical Fresca para el Mercado Alemán*. Bogotá:
Universidad Santo Tomás.

Conto, S. M. D., Antúnez, J. A. V., & Vaccaro, G. L. R. (2016). A inovação como
fator de vantagem competitiva: estudo de uma cooperativa produtora de suco e vinho
orgânicos. *Gestão & Produção*, 23, 397-407.
<https://www.scielo.br/j/gp/a/fVy99BkFcFXnXTWJ6hndhVP/?lang=pt&format=html>

Fernández, S. M. (2016). Análisis de la competitividad de las frutas exóticas caso
maracuyá y granadilla como oportunidad de negocio en el mercado mexicano (Bachelor's
thesis, Fundación Universidad de América).
<https://repository.uamerica.edu.co/handle/20.500.11839/599>

Arellano-Acuña, E., Rojas-Zavaleta, I., & Paucar-Menacho, L. M. (2016). Camu-
camu (*Myrciaria dubia*): Fruta tropical de excelentes propiedades funcionales que ayudan
a mejorar la calidad de vida. *Scientia Agropecuaria*, 7(4), 433-443.
http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=s2077-99172016000500008&script=sci_arttext

Alonso, J. Á. (2019). Sobre el futuro de las comunidades amazónicas: En busca del paraíso perdido. *Folia Amazónica*, 28(1), 85-111.

<https://revistas.iiap.gob.pe/index.php/foiaamazonica/article/view/476>

Massuh, E. M. D. L. L., Arreaga, H. R. P., & Veintimilla, H. V. F. (2018). Análisis de Emprendimiento de Yogurt a base de Arazá en la Ciudad de Guayaquil. *RECIMUNDO: Revista Científica de la Investigación y el Conocimiento*, 2(1), 847-876.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6732859>

Espinoza, J. (2016). Innovación en el deshidratado solar. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 24(ESPECIAL), 72-80. [https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-](https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-33052016000500010&script=sci_arttext&tlng=en)

[33052016000500010&script=sci_arttext&tlng=en](https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-33052016000500010&script=sci_arttext&tlng=en)

Mendoza, J., Insuasti, R., Barrera, O., & Navarro, M. (2020). Diseño y Simulación de un Deshidratador Mixto Indirecto de Frutas/Design and simulation of an Indirect Mixed Fruit Dehydrator. *KnE Engineering*, 107-124. <https://knepublishing.com/index.php/KnE-Engineering/article/view/6227>

Moreno, D. C., Sierra, H. M., & Díaz-Moreno, C. (2014). Evaluación de parámetros de calidad físico-química, microbiológica y sensorial en tomate deshidratado comercial (*Lycopersicum esculentum*). *Revista UDCA Actualidad & Divulgación Científica*, 17(1), 131-138. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-42262014000100015&script=sci_arttext)

[42262014000100015&script=sci_arttext](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-42262014000100015&script=sci_arttext)

[42262014000100015&script=sci_arttext](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-42262014000100015&script=sci_arttext)

Velásquez-Santos, C. O., & Acevedo-Álvarez, C. A. (2014). Procedimiento para deshidratación de orégano utilizando gas propano como combustible. *Tecnológicas*, 17(33), 13-20. <https://www.medigraphic.com/cgi-bin/new/resumen.cgi?IDARTICULO=87714>

Guillot, C. C. (2019). Sensibilidad al gluten no celíaca. *Revista Cubana de Pediatría*, 91(2), 1-14. <https://www.medigraphic.com/cgi-bin/new/resumen.cgi?IDARTICULO=87714>

Rodríguez, C. C., Jaime, B. E., & Rasco, M. G. (2015). Enfermedad celíaca. *PediatríaIntegral*, 102. https://www.pediatriaintegral.es/wp-content/uploads/2015/05/Pediatrica-Integral-XIX-2_WEB.pdf#page=34

Esplugues, C. (2021). TECNOLOGÍAS E INFRAESTRUCTURAS INTELIGENTES Y EL FIN DE LA LIBRE CIRCULACIÓN DE INVERSIONES EXTRANJERAS (Intelligent Technologies and Infrastructures and the End of the Free Movement of Foreign Investments). *Justicia algorítmica y neuroderecho. Una mirada multidisciplinar*, Valencia, Tirant lo Blanch, 685-710. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4392800

Espinosa, J. J., & Lugo, C. Y. (2018). Retos de la modernización del sistema de gestión del riesgo en el marco de la implementación del estatuto aduanero de 2016 en Colombia. *Revista Inclusiones: Revista de Humanidades y Ciencias Sociales*, 5(21), 59-83. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7919269>

Castañeda, C. (2016). Enfermedad celíaca en Cuba y sus cuarenta años de experiencias y realidades para su diagnóstico. *Revista Cubana de Pediatría*, 88(4), 483-497. http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S0034-75312016000400008&script=sci_arttext

da Rocha, A. B., de Carvalho, M. D. C., Nunes, P. H. M., Ferreira, N. R. T., da Silva Brito, A. K., da Cunha, P. F. M., ... & Araújo, E. M. (2015). In vitro and in vivo antioxidant activity of Buriti fruit (*Mauritia flexuosa* Lf). *Nutrición Hospitalaria*, 32(5), 2153-2161. <https://www.redalyc.org/pdf/3092/309243320034.pdf>

Garzón, C. G. (2017). La Institución aporta su conocimiento para promover el comercio exterior. *Revista Universidad EAFIT*, 52(169), 110-113. <https://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/revista-universidad-eafit/article/view/5687>

García, N. B., Treviño, E. F., & de la Rosa, R. L. (2022). PEMES latinoamericanas, E-business e asistencia técnica para a internacionalización: ProColombia e Alibaba. *Tempo exterior*, (45), 101-120. https://www.igadi.gal/wp-content/uploads/tempoexterior_45_orxs-99-118.pdf

Pereira, J. A., Barros, K. B. N. T., Lima, L. K. F., Martins, J. M., Araújo, Y. D. C., da Silva Oliveira, G. L., ... & Ferreira, P. M. P. (2016). Phytochemistry profile, nutritional properties and pharmacological activities of *Mauritia flexuosa*. *Journal of Food Science*, 81(11), R2611-R2622. <https://ift.onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/1750-3841.13529>

Pérez, M. M., Gonçalves, E. C. S., Salgado, J. C. S., Rocha, M. D. S., Almeida, P. Z. D., Vici, A. C., ... & Polizeli, M. D. L. T. D. M. (2018). Production of omegas-6 and 9 from the hydrolysis of açai and Buriti oils by lipase immobilized on a hydrophobic support. *Molecules*, 23(11), 3015. <https://www.mdpi.com/1420-3049/23/11/3015>

Garcia, L. G. C., Guimarães, W. F., Rodovalho, E. C., Peres, N. R. A. D. A., Becker, F. S., & Damiani, C. (2017). Geleia de buriti (*Mauritia flexuosa*): agregação de valor aos frutos do cerrado brasileiro. *Brazilian Journal of Food Technology*, 20. <https://www.scielo.br/j/bjft/a/FBffNNBnNq7NXtdTFkNrdRS/?lang=pt>

Alvarado, L. F., Macedo, V. D., Peña, P. P., Díaz, R. P., & Mejía, K. (2020). Estructura poblacional de *Mauritia flexuosa* y *Oenocarpus bataua* en tres comunidades de la cuenca alta del Putumayo, frontera Perú-Colombia. *Ciencia Amazónica (Iquitos)*, 8(2), 151-166. <https://ojs.ucp.edu.pe/index.php/cienciaamazonica/article/view/294>

Sanabria, H. L. M., Parra, A. F. M., & Strobel, J. A. A. (2021). Análisis de la estructura costos del proceso de importación para la empresa Corpfrut SAS. *Revista CIES Escolme*, 12(2), 49-72. <http://revista.escolme.edu.co/index.php/cies/article/view/352>

Vasquez-Lara, F., Verdú Amat, S., Islas, A. R., Barat Baviera, J. M., & Grau Meló, R. (2016). Efecto de la sustitución de harina de trigo con harina de quinoa (*Chenopodium quinoa*) sobre las propiedades reológicas de la masa y texturales del pan. *Revista iberoamericana de tecnología postcosecha*, 17(2), 307-317. <https://riunet.upv.es/handle/10251/113263>

Wurmann, C. (2019). Acuicultura en América Latina y El Caribe: Progresos, oportunidades y desafíos. *AquaTechnica: Revista Iberoamericana de Acuicultura.*, 1(1), 1-21. <https://zenodo.org/records/5165361>

Aranceta Bartrina, J., Arija Val, V., Maíz Aldalur, E., Martínez de Victoria Muñoz, E., Ortega Anta, R. M., Pérez-Rodrigo, C., ... & de Nutricion Comunitaria, S. E. N. C. (2016). Guías alimentarias para la población española (SENC, diciembre 2016); la nueva pirámide de la alimentación saludable. *Nutrición hospitalaria*, 33(Suppl 8), 1-48. <https://docusalut.com/handle/20.500.13003/17544>

Rodríguez, J. H., Diez, P. Q., Pool, G. R. B., & Aguilar, J. O. A. (2017). Secado solar de frutas y verduras en Quintana Roo, México. *Revista Iberoamericana de Tecnología Postcosecha*, 18(1), 1-8. <https://www.redalyc.org/journal/813/81351597001/html/>

Royo-Bordonada, M. Á., Rodríguez-Artalejo, F., Bes-Rastrollo, M., Fernández-Escobar, C., González, C. A., Rivas, F., ... & Vioque, J. (2020). Políticas alimentarias para prevenir la obesidad y las principales enfermedades no transmisibles en España: querer es poder. *Gaceta sanitaria*, 33, 584-592. <https://www.scielosp.org/article/ga/2019.v33n6/584-592/>

CARDOZO, P. P., CHAVARRO, A., & RAMÍREZ, C. A. (2007). Teorías de internacionalización. *Panorama N° 3*, 4-23.

Gonzalez, J. (2024). *Informacion general Intersicop 2024*. Madrid: Intersicop.

IFEMA MADRID. (febrero de 2024). *Ifema.es*. Obtenido de Ifema.es:

<https://www.bing.com/ck/a?!&p=79c0f8d9547d96fdJmItdHM9MTcxMjcwNzlwM>

CZpZ3VpZD0zMWY4MDQ0OS05M2Y4LTYyZjctMmRhNi0xMDQxOTJmOTYzMDQma
W5zaWQ9NTlwOQ&ptn=3&ver=2&hsh=3&fclid=31f80449-93f8-62f7-2da6-
104192f96304&psq=intersicop+tarifas+&u=a1aHR0cHM6Ly93d3cuaWZlbWEu

Mercado, S. (2004). *Comercio Internacional II*. Mexico: Limusa.

Anexos:

- A. Carta de aval de la empresa para realizar la intervención
- B. Guion de entrevistas semiestructuradas realizadas a los actores clave de la cadena de valor seleccionados para la investigación.
- C. Ficha técnica del producto.



PURAMAZONIA ZOMAC S.A.S BIC

Florencia, 1 de junio de 2023

Señores:

Universidad EAN

Maestría MBA

Maestría en Proyectos de Desarrollo Sostenible

Por medio de la presente, la empresa PURAMAZONIA ZOMAC S.A.S. BIC, identificada con Nit. 901119432-1, cuyo objetivo es Fomentar y Conservar la identidad Amazónica mediante el aprovechamiento sostenible de Frutos Amazónicos, avala a los estudiantes de maestría **RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ EDGAR ARNOLDO** y **CASTRO ROJAS DIEGO FRANCISCO** para realizar su intervención a través del trabajo de investigación denominado PLAN EXPORTADOR DE HARINAS AMAZONICAS A ESPAÑA Y ALEMANIA, estudiantes de La Universidad EAN, en calidad de maestrantes en MBA y Proyectos de Desarrollo Sostenible.

Al mismo tiempo la Empresa, se compromete a:

- Facilitar a los maestrantes todos los recursos materiales, humanos y técnicos necesarios para realizar las actividades de investigación.

El contenido de este documento es responsabilidad exclusiva de PURAMAZONIA ZOMAZ SAS BIC

"Fomentamos la identidad Amazonica"

Corregimiento El Caraño, vereda Manantial (Parcela 105) – Contacto +57 310 3766 230 @puramazonia.col
e-mail: gerencia@puramazonia.com.co

PROPUESTA DE PLAN EXPORTADOR DE HARINA AMAZÓNICA DE
CANANGUCHA (*Mauritia flexuosa*) PARA LA EMPRESA
PURAMAZONIA ZOMAC S.A.S. BIC A ESPAÑA

127



PURAMAZONIA ZOMAC S.A.S BIC

Para cualquier información y/o requerimiento adicional, hacerlo llegar al correo institucional administracion@puramazonia.com.co

Gracias por la atención prestada, quedamos atentos a cualquier solicitud.



Angélica Clavijo Motta
Sub-Gerente
PURAMAZONIA ZOMAC S.A.S BIC



El contenido de este documento es responsabilidad exclusiva de PURAMAZONIA ZOMAZ SAS BIC

"Fomentamos la identidad Amazonica"

Corregimiento El Caraño, vereda Manantial (Parcela 105) – Contacto +57 310 3766 230 @puramazonia.col
e-mail: gerencia@puramazonia.com.co

Entrevista para los productores de Canangucha

¿Cuántos años lleva en la actividad de producción de canangucha y en cuántas hectáreas realiza el aprovechamiento de estos frutos?

¿Qué beneficios recibe por parte del gobierno para la producción de canangucha?

¿Considera que sus niveles de producción de canangucha han mejorado en los últimos años?

¿Los costos de producción de canangucha se han incrementado en los últimos 5 años?

¿La producción de canangucha es rentable en la actualidad?

Entrevista para los transformadores de Canangucha

¿Cuántos años lleva en la actividad de transformación de canangucha?

¿Cuáles son los productos derivados de la canangucha con mayor rotación?

¿Considera usted que maneja estándares de producción con estándares internacionales?

¿En qué áreas de su planta de transformación considera que debe mejorar tecnológica y procedimentalmente?

¿Considera que la producción de harina de canangucha tiene un costo muy elevado?

Entrevista para los comercializadores de Canangucha

¿Cuántos años lleva comercializando canangucha y cuáles son los mercados en los que comercializa?

¿Qué estándares o normas maneja al comercializar estos productos?

¿Cree usted que el mercado de comercialización de frutos de origen amazónico ha aumentado en los últimos 5 años?

¿Considera importante abrir nuevos mercados para este producto quizá de orden internacional?

¿Qué incentivos considera importante recibir por parte del gobierno colombiano para impulsar la comercialización de estos productos?



FICHA TÉCNICA
PRODUCTOS ELABORADOS CON MATERIAS
PRIMAS DE LA AMAZONIA

#PURAMAZONIA
FACEBOOK: puramazonia
INSTAGRAM: puramazonia.col
gerencia@puramazonia.com.co

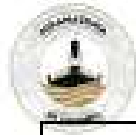
NOMBRE DEL PRODUCTO		
HARINA DE MORICHE-CANANGUCHA (<i>Mauritia flexuosa</i>)	<p>FOTO DEL PRODUCTO</p>	
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	La Harina de canangucha es un producto 100% natural, elaborado a base de frutos maduros de moriche que son cosechados en rodales naturales de la Amazonia Colombiana. Es un polvo de color naranja intenso, de fácil digestión y susceptible a la humedad.	
LUGAR DE ELABORACIÓN	Elaborado en la planta de Puramazonia ubicada en la vereda El Manantial, corregimiento El Caraño Parcela No.105. Temperatura promedio: 28°C Altura sobre nivel del mar: 248 metros Humedad Relativa: 89- 88% (siendo mayor en los meses de junio y julio y menor en el primer trimestre del año).	
INGREDIENTES	Frutos cocidos y pelados de Canangucha (<i>Mauritia flexuosa</i>)	
INGREDIENTES SECUNDARIOS	No aplica	
CARACTERÍSTICAS FÍSICAS Y ORGANOLEPTICAS	Apariencia	Uniforme, libre de materiales extraños, con partículas propias de la fruta.
	color	Naranja intenso
	Sabor y olor	Agridulce, característico de la fruta
	pH	3,74 (pulpa (mesocarpio) del fruto de moriche fresco)
	Textura	Harinosa debe sentirse al tacto suave y homogénea, sin partículas extrañas.



FIGHA TÉCNICA
PRODUCTOS ELABORADOS CON MATERIAS
PRIMAS DE LA AMAZONIA

#PURAMAZONIA
FACEBOOK: puramazonia
INSTAGRAM: puramazonia.col
gerencia@puramazonia.com.co

INFORMACIÓN NUTRICIONAL	Carbohidratos	51,92%	Calorías por 100 gramos	188(kcal/100g) Pulpa del fruto fresco
	Proteína	11,33%	Vitamina A: Caroteno (mg)	4,58
	Lípidos - Grasa	6,5%	Humedad	1,14%
	Ceniza	3,5%	Fibra	25,00
ESTADO DE LA MATERIA PRIMA Y/O INSUMO		Líquido <input type="checkbox"/> Sólido <input checked="" type="checkbox"/> Gaseoso <input type="checkbox"/> Liofilizado <input type="checkbox"/>		
PRESENTACIÓN Y EMPAQUES COMERCIALES		Bolsa plástica de polietileno con peso neto entre 250g (0,25kg) y 5000g (5Kg) declarado en la etiqueta.		
NUMERO DE REGISTRO SANITARIO (SI APLICA)	NS en trámite			
Declaración de alérgenos	No especificado			
VIDA ÚTIL ESPERADA	12 meses			
TEMPERATURA DE ALMACENAMIENTO	Ambiente <input checked="" type="checkbox"/>		Entre 18°C y 30°C	
	Refrigeración <input type="checkbox"/>		Entre 0°C y 4°C	
	Congelación <input type="checkbox"/>		Entre -10°C y -20°C	
REQUISITOS NORMATIVOS APLICABLE	NTC 2799 1991 – 04- 17			
CONSIDERACIONES Y RECOMENDACIONES DE ALMACENAMIENTO	El producto se debe almacenar en un área fresca, seca, que permita que sea protegido y que no sea expuesto para calentar, que no esté expuesto a la humedad a olores extraño y otros contaminantes.			
DESCRIPCIÓN DEL LOTE Y FECHA DE VENCIMIENTO	Ver en empaque se describe como: "Lote" de producción del producto y "VENCE: D0MMAA" DD: Día MM: Mes AA: Año			
USO PREVISTO	Alimento para consumo humano para la elaboración de productos preparados			



FICHA TÉCNICA
PRODUCTOS ELABORADOS CON MATERIAS
PRIMAS DE LA AMAZONIA

PURAMAZONIA
FACEBOOK: puramazonia
INSTAGRAM: puramazonia.col
gerencia@puramazonia.com.co

USO NO PREVISTO	Este alimento no está destinado al consumo animal u otros fines que no sean de consumo humano.
NO-OGM	Las materias primas cuentan con todas las cualidades y beneficios de un producto natural. Garantizamos el control de nuestros proveedores de fruta fresca pertenecientes a resguardos indígenas y familias campesinas del departamento del Caquetá.