

COMERCIALIZACIÓN DE SETAS COMESTIBLES PLEUROTUS OSTREATUS

Cesar A. Turca

Universidad Santo Tomás

Proyecto de grado de emprendimiento

Miguel A. Alba

septiembre de 2024

COMERCIALIZACION DE SETAS COMESTIBLES PLEUROTUS OSTREATUS

**NOMBRE DEL ESTUDIANTE:
CESAR ANDRES TURCA MOLINA**

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TRABAJO ASESORADO POR
MIGUEL ANTONIO ALBA SUAREZ**

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS

**FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
SEPTIEMBRE DE 2024
BOGOTA**

Tabla de contenido

Título	6
Investigación de mercados	6
Definición de objetivos.....	6
Justificación	6
Análisis del sector.....	7
Análisis de mercado.....	9
Análisis de la competencia	11
Estrategias de mercado	14
Concepto del producto o servicio	14
Estrategias de distribución.....	14
Estrategias de precio	14
Estrategias de promoción.....	14
Estrategias de comunicación	15
Estrategias de servicio	15
Estrategias de aprovisionamiento	15
Proyección de ventas	16
Proyección mínima a cinco (5) años.....	16
Operación	18
Ficha técnica del producto o servicio	18

Descripción del proceso.....	20
Necesidades y requerimientos	22
Plan de producción	23
Plan de compras	24
Costos de producción	25
Infraestructura	26
Estrategia Organizacional	26
Análisis DOFA	27
Organismos de apoyo	29
Estructura organizacional.....	31
Organigrama de la empresa	31
Aspectos legales	31
Constitución empresa y aspectos legales.....	31
Costos administrativos	33
Gastos de personal	33
Gastos de puesta en marcha.....	34
Gastos anuales de administración.....	35
Ingresos	35
Egresos	35
TIR	36

Cronograma de actividades	37
Aportes al Plan Nacional o Regional de Desarrollo.....	37
Aportes al Clúster o Cadena Productiva	38
Impactos	39
Impacto Económico:.....	39
Impacto Regional:.....	39
Impacto Social:	39
Impacto Ambiental:	40
Resumen Ejecutivo.....	40
Concepto del negocio	40
Potencial del mercado en cifras	40
Ventajas competitivas y propuesta de valor	42
Resumen de las inversiones requeridas	42
Proyecciones de ventas.....	43
El registro de RUT.....	50
El registro ante RUES.....	51
Conclusión.....	51
Referencias	52

Título

Comercialización de setas comestibles Pleurotus Ostreatus

Investigación de mercados

Definición de objetivos

- Objetivo General
 - Elaborar un plan de negocio para la implementación de una empresa productora de hongos seta gourmet de la variedad Pleurotus Ostreatus.
- Objetivos Específicos
 - Económico: Alcanzar un crecimiento del 10% para el próximo año
 - ambiental: Promover practicas sostenibles de acuerdo a los objetivos de desarrollo sostenible como el ahorro de agua, energía y las nuevas normas de supresión de empaques de plástico e icopor de un solo uso
 - social: Crear oportunidades de empleo para mejorar la calidad de vida
 - mercadeo: Alcanzar más clientes a parte de los restaurantes y supermercados para el año 2025
 - innovación: Usar tecnología de vanguardia para optimizar los procesos de cultivo y aumentar la rentabilidad

Justificación

El presente proyecto desarrolla el plan de negocio para la implementación de una empresa productora de hongos comestibles gourmet de la variedad Pleurotus Ostreatus (Orellana) por medio de producción en sala de cultivo en Bogotá. El mencionado sistema genera un valor de

producción diferenciador, limpio y ecológico de hongos en todas sus variedades como pleurotus ostreatus, pleurotus djamor, pleurotus citrinopileatus, etc. Adicional se garantiza al consumidor y al productor el no uso de agro insumos de síntesis química en el producto final obtenido, lo cual permite satisfacer las necesidades de alimentos inocuos y de alta calidad que exigen los mercados de altos estándares como el mercado de hongos seta comestibles gourmet, el cual ofrece una mayor economía de producto, Vs la ingesta convencional o tradicional de proteína, y se debe en parte por el porcentaje de proteína por porción (100gr), el cual es superior que la carne y el hongo más reconocido que es el champiñón (*Agaricus bisporus*) hasta en un 12%, otro factor importante que es válido mencionar es que se usa material agrícola desechado como lo es el salvado y el aserrín, aprovechando aproximadamente hasta un 70%-90% estos “desechos” para producir más alimento, lo cual permite aumentar el margen de ganancias cada año de producción y funcionamiento, generando el acceso a una mejor calidad de vida para el productor y la de su familia al igual que la del consumidor final.

Análisis del sector

Dada mi intención de iniciar un proyecto de producción y comercialización de setas *Pleurotus Ostreatus* en el mercado colombiano, considero relevante abordar el análisis de acuerdo a las particularidades del entorno. En este sentido, consideraré un análisis tomando en cuenta primeramente el código CIIU, que es el Código Industrial Internacional Uniforme, y hace referencia a la clasificación de las actividades económicas que realizan los comerciantes, en mi caso corresponde al 0113 que es “Cultivo de hortalizas, raíces y tubérculos” donde están incluido el cultivo de setas (hongos).

La Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA 2019 indicó que, la producción total registrada fue de 63.247.863 toneladas de las cuales 42.208.363 toneladas corresponden al grupo de agroindustriales (66,7%), 6.712.167 toneladas a frutales (10,6%), 6.404.514 toneladas a tubérculos y plátano (10,1%), 4.423.183 toneladas a cereales (7,0%), 3.051.481 toneladas a las hortalizas, verduras y legumbres (4,8%) y 448.154 toneladas (0,7%) a árboles frutales dispersos. Aunque no se especifica claramente la producción de setas se toma como implícito dentro de los tubérculos como lo clasifica el código CIIU,

Según una nota en bloomberg del 2023, el mercado de las setas comestibles ha estado en crecimiento bastante silencioso, donde se pronosticaba que el mercado podía llegar a ser de hasta 6,000 millones de pesos para el año 2030 donde especifica que el mayor mercado potencial es norte américa, ya cifras actuales de la federación de fungicultores de Colombia para los próximos años el mercado puede llegar a ser de 25,000 millones de pesos agrupando a todos los más de 2,000 fungicultores, tanto pequeños como grandes productores, donde la mayor demanda se encuentra en Europa

Para tener una visión más amplia del sector se sabe que en este se ha comportado de la siguiente manera en los últimos tres años se ha visto un gran incremento de casi del 100% en el consumo de la Orellana, pero no existe un valor exacto cuantificable ya que hay varios productores independientes de los cuales producen cientos de kilos al mes, pero no hay registros detallados de su actividad. Actualmente se encuentra en crecimiento exponencial gracias a la reciente formación de la federación de fungicultores donde se busca que más personas conozcan del tema y para aquellos que se interesen puedan abrir su cultivo propio con ayuda del comité local, por ejemplo, en Bogotá Cundinamarca hay un aproximado de 53 cultivadores activos y otros 100 que desean empezar y así para los 116 municipios de Cundinamarca. Y para los próximo 3 años se espera

llegar a las cuotas de exportación de 3 a 8 contenedores por semana ya que este producto es muy apetitoso para el mercado extranjero como Europa.

Análisis de mercado

El objetivo principal del estudio de mercados es garantizar la sostenibilidad y éxito del proyecto; mediante la identificación de variables para elaborar estrategias y entender el mercado al cual pretendemos llegar. Para el presente trabajo se recopiló información de fuentes como entidades oficiales (alcaldía municipal, Gobernación del Tolima, Cámara de Comercio de Bogotá, FAO, Minsalud, OMS). Bogotá es una ciudad de tamaño en habitantes de mediana población, según el departamento de estadística (Dane, 2016), habitan el municipio alrededor de (+560.000 Hab.). Es una ciudad con las condiciones climáticas y ambientales ideales para producir diversidad de alimentos tanto en cantidad y calidad como anteriormente se ha mencionado, Es por eso que, al querer introducir un producto diferenciado, que brinda garantía en sus procesos de producción, Trazabilidad, es necesario buscar un mercado especializado; para esto es necesario:

- Entender las Condiciones del Mercado
- Identificar las Oportunidades de Mercado
- Desarrollar Estrategias Dirigidas a un Mercado

1. Demanda del mercado colombiano:

La demanda de alimentos frescos y saludables ha ido en aumento en Colombia, con un interés creciente en ingredientes únicos y nutritivos. Las setas *Pleurotus Ostreatus*, conocidas por sus propiedades nutricionales elevadas, podrían encontrar un mercado abierto a probar, especialmente entre consumidores preocupados por la salud alimenticia.

2. Competencia en el mercado local:

La presencia de competidores locales en el mercado de setas *Pleurotus Ostreatus* llega a más de los 200 productores de baja escala solamente en el departamento de Cundinamarca. la oferta actual pese a considerarse elevada no alcanza a satisfacer la demanda actual, los precios orientados a ser un producto premium y las estrategias de marketing de los competidores ayuda a entender mejor el entorno competitivo.

3. Producción local y cadena de suministro:

Establecer asociaciones con agricultores locales o desarrollar una cadena de suministro eficiente puede ser un punto fuerte para minimizar costos con respecto a la competencia. La producción local dentro de la ciudad de Bogotá es un factor diferenciador y contribuye a la prosperidad del negocio y captación de clientes potenciales.

4. Tendencias de consumo y marketing:

Las tendencias de consumo en el mercado colombiano han ido cambiando en los últimos años, a partir de la pandemia de COVID las personas han prestado más atención a los alimentos que consumen, así como las preferencias de los consumidores también los productores se han tenido que adaptar a las nuevas tendencias innovando y ofreciendo nuevos productos orgánicos, una presencia activa en internet puede ayudar a adaptar las estrategias de marketing dirigidas al consumidor final. Resaltar los beneficios nutricionales y las formas innovadoras de consumir setas *Pleurotus Ostreatus* puede ser un factor llamativo para los consumidores locales.

Análisis de la competencia

El análisis de la competencia en el sector de las setas *Pleurotus Ostreatus* es esencial para comprender el entorno empresarial y desarrollar estrategias efectivas.

Centro de acopio de orellanas

1. Oferta de productos: antipasto de orellanas, ancheta de setas, setas deshidratadas, harina, capsula de regeneración celular, vino de setas deshidratadas, micelio y tubulares

2. Estrategias de precios: Establecido en base al costo de producción y el valor agregado de cada producto ronda los 18,000 pesos por libra en Orellana fresca

3. Canales de distribución: sitio web y WhatsApp

4. Clientes y segmentación de mercado: sus clientes son toda cantidad de consumidores, distribuidores y transformadores como restaurantes, para ello tienen un portafolio de productos variado para todos los gustos

5. Canales de marketing y promoción: publicitan sus productos mediante su página web y eventos como ferias campesinas y reuniones en sus fincas de producción, también en YouTube y redes sociales

Cuisine & Co.

1. Oferta de productos: seta Orellana procesada en bandeja lista para el consumo

2. Estrategias de precios: su precio oscila los 16,000 la media libra
3. Canales de distribución: Centro comercial Jumbo y Cencosud
4. Clientes y segmentación de mercado: Consumidores finales con estándares gourmet
5. Canales de marketing y promoción: Utilizan los canales de distribución del centro comercial Jumbo y Cencosud

Lucetta

1. Oferta de productos: Salsas envasadas en vidrio a base de setas Orellana
2. Estrategias de precios: sus precios están fijos en 22,000 pesos por envase de 215 gramos.
3. Canales de distribución: mediante su sitio web y con alianzas con los centros de distribución de Carulla, éxito, dislicores, merka orgánico, euro supermercado, Buenavista, frutos y semillas, gastronomy market
4. Clientes y segmentación de mercado: Tienen exhibido su producto en gran cantidad de vitrinas de súper mercados, ampliando su cobertura en el mercado y llegando a más clientes, que son de todo tipo que quieran consumir orellanas de una manera distinta.

5. Canales de marketing y promoción: Mediante redes sociales y televisión, también se apoyan de los canales de distribución de los súper mercados en los que exhibe su producto

Champiñones Setas doradas

1. Oferta de productos: Setas Orellana frescas y deshidratadas, dips de setas y semi conservados

2. Estrategias de precios: sus precios están entre los 18,000 a 22,000 pesos

3. Canales de distribución: Exhiben sus productos en los centros de distribución de alsea, creps & waffles, archies, jumbo, olímpica, randys, taeq, walmart, pastaio, food delivery brands, dlk restaurantes, frubana, domino's, ara, éxito, carulla.

4. Clientes y segmentación de mercado: Su producto es fresco y sencillo por lo que su publico es bastante general y esta abierto a todo aquel que quiera consumirlos

5. Canales de marketing y promoción: Mediante su pagina web y redes sociales, tambien aprovechando los canales de distribución de los supermercados y restaurantes que adquieren sus productos

Estrategias de mercado

Concepto del producto o servicio

Pleurotus Ostreatus (Orellana Ostra) es un hongo del tipo comestible cuyo fruto su sombrero es en forma de ostra de dónde saca su nombre, y algunos comensales afirman que su sabor es semejante al marisco. Se cuenta actualmente con la venta del producto, ofreciendo la seta Orellana en diferentes presentaciones por peso. Orellana entera, picada. Por 100 gramos, 250 gramos, 500 gramos y 1 kilogramo.

Estrategias de distribución

Se distribuye personalmente a cada comprador ya sea a una persona o a una empresa. En la etapa inicial de operaciones, establecemos una relación con personas que conocen del producto. La producción de la Orellana se realiza en una bodega dentro de la ciudad de Bogotá, donde se empaca y se ubica para su transporte diario o semanal. En etapas posteriores se planea tener los propios medios de transporte masivo y comprar una bodega una zona central de la ciudad donde permita distribuir dentro y fuera de manera eficiente.

Estrategias de precio

Se definirá el precio teniendo en cuenta principalmente los costos de producción, que incluye el costo de la materia prima, la mano de obra y los gastos administrativos. Desde ahí se ajusta a lo que se establece en el mercado. Adicional a esto, el cliente recibe un precio con descuento si aumenta la cantidad de y la frecuencia de compra.

Estrategias de promoción

Se promocionará mediante Redes sociales con publicidad tanto paga como por medio de post y trafico orgánico (Facebook, Instagram, tik tok), boca a boca de todos nuestros

compradores, oferta del producto directamente al consumidor final y restaurantes potenciales con muestras mínimas.

Estrategias de comunicación

Mediante redes sociales (todavía por definir) se dará a conocer los productos, los beneficios y algunas recetas que se pueden elaborar (Se realizan campañas orgánicas en redes sociales, publicación de fotografías y videos en diferentes espacios digitales para lograr atraer clientes potenciales. Adicionalmente se realizan estrategias de ferias donde se genera un contacto con el consumidor final.

Estrategias de servicio

Como uno de los valores agregados en el producto, está la puntualidad en las entregas y la frescura del producto. Horarios establecidos para cada proceso de atención al cliente, selección y procesamiento de la seta Orellana por parte de la persona encargada, realización de eventos y ferias con productos de primera calidad para que las personas conozcan el producto, y facilidad de pago a 30 días para ventas a empresas.

Estrategias de aprovisionamiento

Se tiene varios proveedores de la materia prima que son constructores de muebles y transformadores de madera para el aserrín y la viruta de madera por el barrio en donde está localizado el almacén de producción, para el caso del salvado se habla con distribuidores de productos agrícolas y la semilla micelio si se consigue de un laboratorio micológico ubicado en chía y como respaldo se tiene el contacto de un productor en Boyacá dado el caso algún

proveedor llegue a fallar o cerrar impidiendo adquirir la materia prima, no se detendrá la producción del producto

Proyección de ventas

Al proyectar las ventas del negocio, es esencial considerar varios factores clave. Uno de los aspectos más importantes es comprender la demanda del mercado. Autores como Philip Kotler, un renombrado experto en marketing, destacan la importancia de la investigación de mercado para comprender las necesidades y preferencias de los consumidores. Esto implica analizar el tamaño del mercado, la competencia, las tendencias del consumidor y las oportunidades de crecimiento.

Además, es crucial tener en cuenta la estacionalidad de la demanda de setas *Pleurotus Ostreatus*. Autores como Brian Tracy enfatizan la importancia de la planificación a largo plazo y la capacidad de anticiparse a las fluctuaciones estacionales en la demanda para maximizar las ventas y minimizar los costos.

Proyección mínima a cinco (5) años

Año 1:

- Producción total: 648 kg
- Distribución mensual: 54 kg por mes
- Estrategia inicial de ventas: Enfocarse en establecer relaciones con clientes locales y pequeñas cocinas.
- Ventas anuales proyectadas: Se proyecta vender el 70% de la producción total en el primer año, lo que equivale a 454.8 kg.

Año 2:

- Producción total: 454.8 kg
- Distribución mensual: 37.9 kg por mes
- Estrategia de expansión: Buscar nuevos mercados regionales y explorar oportunidades de venta en ferias de alimentos y mercados agrícolas.
- Ventas anuales proyectadas: Se espera un aumento del 70% en las ventas en comparación con el año anterior, lo que equivale a 773.16 kg.

Año 3:

- Producción total: 773.16 kg
- Distribución mensual: 64.46 kg por mes
- Estrategia de marketing: Fortalecer la presencia en línea a través de redes sociales y una página web propia, además de ampliar la red de distribución.
- Ventas anuales proyectadas: Se proyecta un aumento del 30% en las ventas en comparación con el año anterior, lo que equivale a 1,005.1 kg.

Año 4:

- Producción total: 1,005.1 kg
- Distribución mensual: 83.75 kg por mes
- Estrategia de diversificación: Explorar oportunidades de venta a restaurantes y hoteles de la región, así como considerar la posibilidad de exportar a mercados internacionales.
- Ventas anuales proyectadas: Se espera un aumento del 40% en las ventas en comparación con el año anterior, lo que equivale a 1,407.15 kg.

Año 5:

- Producción total: 1,407.15 kg
- Distribución mensual: 117.26 kg por mes
- Estrategia de expansión: Consolidar la posición en el mercado nacional y explorar la posibilidad de diversificar la línea de productos con setas de otras variedades.
- Ventas anuales proyectadas: Se proyecta un aumento del 50% en las ventas en comparación con el año anterior, lo que equivale a 2,110.72 kg.

Operación

Ficha técnica del producto o servicio

Nombre técnico	Pleurotus Ostreatus
Imagen	
Descripción del Producto	Las setas Pleurotus Ostreatus, también conocidas como setas ostra, son hongos comestibles de la familia Pleurotaceae. Tienen una forma similar a una

	ostra, de ahí su nombre, y tienen un sabor suave y delicado.
Origen y Cultivo	Las setas <i>Pleurotus Ostreatus</i> se cultivan en condiciones controladas, preferiblemente en sustratos orgánicos como paja, residuos de cultivos, o incluso en troncos de árboles. El cultivo puede realizarse en interiores o en exteriores, dependiendo de las condiciones climáticas y la disponibilidad de espacio.
Propiedades Nutricionales	Las setas <i>Pleurotus Ostreatus</i> son una excelente fuente de proteínas, fibra dietética, vitaminas y minerales. Son bajos en calorías y grasas, lo que las convierte en una opción saludable para incluir en la dieta. Además, contienen compuestos bioactivos que se cree que tienen propiedades antioxidantes y beneficios para la salud.
Presentación	Las setas <i>Pleurotus Ostreatus</i> se pueden encontrar frescas, enlatadas o deshidratadas. La presentación fresca es la más común y se puede encontrar en mercados locales o supermercados especializados.
Usos y Aplicaciones	Las setas <i>Pleurotus Ostreatus</i> son versátiles en la cocina y se pueden usar en una variedad de platos. Se

	pueden saltear, asar, hornear o agregar a sopas, guisos, ensaladas, pastas y pizzas. Su sabor suave complementa una amplia gama de ingredientes y recetas.
Almacenamiento y Caducidad	Las setas frescas deben almacenarse en el refrigerador en una bolsa de papel o envase perforado para permitir la circulación del aire. Tienen una vida útil limitada y deben consumirse dentro de unos días después de la compra. Las setas enlatadas o deshidratadas tienen una vida útil más larga y pueden almacenarse en un lugar fresco y seco.
Información de Etiquetado	El etiquetado del producto debe incluir información sobre el origen, la fecha de envasado, la vida útil, las instrucciones de almacenamiento y cualquier otro dato relevante para el consumidor.
Consideraciones de Seguridad	Es importante lavar bien las setas antes de su consumo y asegurarse de cocinarlas completamente para eliminar cualquier bacteria o contaminante presentes. Las personas con alergias a los hongos deben evitar su consumo.

Descripción del proceso

1. Recepción de materia prima: Se recibe la materia prima (aserrín, viruta de madera, salvado de trigo) esto se almacena en el área de sustratos que no requiere mayor cuidado al ser

material vegetal inerte. El micelio del hongo se recibe e inmediatamente es porcionado y refrigerado para que este no se madure en exceso y pierda eficiencia biológica

2. Homogenización: En esta área se combinan el aserrín, la viruta de madera, el salvado de trigo en diferentes cantidades para asegurar la mayor eficiencia biológica de la seta y que el hongo pueda alimentarse correctamente

3. Hidratación: El sustrato es sumergido en agua para

4. Pasteurización: Una vez esta hidratado todo el sustrato este es llevado a la olla para ser pasteurizado a alta temperatura y así eliminar por completo cualquier rastro de otra clase de hongos que le pueden generar competencia al de *Pleurotus Ostreatus*, y eliminar otras plagas como lo son los insectos que en etapas avanzadas de su ciclo de vida estos se alimentan de la seta

5. Reposo: El sustrato se deja dentro de la olla, luego de haber alcanzado los 90° grados centígrados durante dos horas, y esperar a que baje hasta los 25° grados centígrados donde es más fácil de manejar

6. Inoculación: Es el proceso en el cual se junta el sustrato con el micelio, para que el hongo empiece a alimentarse de este, para este proceso se agarra el sustrato por cierto peso de una caneca y se agrega un 2% de la semilla donde esta inoculado el micelio, se revuelve para que la semilla que esparcida de manera homogénea en todo el sustrato y tenga la facilidad de alimentarse y reproducirse por todo el tubular de manera eficaz, y posteriormente este es empacado en bolsas plásticas.

7. Incubación: Los tubulares son transportados a una habitación totalmente oscura y con una temperatura promedio de 20° grados, o si la bolsa es negra la habitación puede no ser totalmente oscura, y se dejan ahí hasta por un mes hasta que el hongo haya inoculado todo el sustrato

8. Fructificación: Los tubulares que se encuentren totalmente inoculados son pasados a otra habitación, con una temperatura de hasta 15° grados con gran flujo de oxígeno y humedad relativa de hasta el 90% que es considerado clima lluvioso.

9. Desecho: Una vez que el tubular ya ha cumplido su vida útil a partir de la 3ra fructificada empieza a perder vitalidad el hongo y fructifica con menos frecuencia y menos cantidad lo cual propicia un ambiente que permite la entrada de contaminaciones, y puede llegar a afectar todo un lote. Las formas más comunes de desecho en vermicomposta, composta tradicional y desecho ya sea en la basura o en un terreno sobre la tierra, y según recientes estudios también se puede dar como alimento a animales de ganado ya que son una gran fuente de proteína.

Necesidades y requerimientos

- Materias primas
 - Micelio
 - sustrato
- Insumos:
 - Bolsas plásticas
 - Etiquetas y marcadores
 - Detergente, cloro y alcohol
 - Guantes
 - Tapabocas
 - Agua oxigenada
- Herramientas:
 - Olla de aluminio con capacidad de 50 litros

- Base metálica para la olla
 - Quemador de gas
 - Cilindro de gas
 - Bandeja para el micelio
 - Barril de 100 litros
 - Sistemas de riego, luz y aire automatizados
 - jeringas
- instrumentos:
 - termo higrómetro electrónico para el área de fructificación
 - termómetro electrónico para el área de incubación
 - termómetro electrónico para el área de siembra

Plan de producción

1. Objetivo: Producir el total de 648 kilos de Pleurotus Ostreatus para un año.
2. Recursos y capacidad: La empresa cuenta con un equipo de 2 trabajadores altamente capacitados y suficiente espacio en la fábrica. Se necesita adquirir aserrín y viruta de madera no tratada, fuentes de nitrógeno como el salvado de trigo y semilla de alta calidad.
3. Planificación de la Demanda: Basándose en las tendencias de mercado y las pre órdenes, se proyecta una demanda de 30 kilos de Seta Pleurotus Ostreatus en el próximo mes hasta e ira incrementando.

4. Gestión de inventario: Se mantendrá un inventario mínimo de Setas ya que son un producto perecedero para evitar pérdidas en la producción. También se establecerá un inventario mínimo de materia prima concerniente a 2 meses de producción.

5. Procesos y Flujos de Trabajo: Se ha diseñado un flujo de producción eficiente con nueve estaciones de trabajo que se transitan a lo largo de la vida útil del producto. Se realizarán inspecciones de calidad en cada etapa.

6. Calidad y Control de Calidad: Cada lote de seta *Pleurotus Ostreatus* será sometida a pruebas de calidad para garantizar que cumpla con los estándares de sanidad y salubridad de alimentos en Colombia, según INVIMA

Plan de compras

- Que necesito (materia prima, cantidad, precio y cuando):
 - la materia prima que se necesita es aserrín y viruta de madera por bulto de 5,000 a 15,000 y de 3,000 a 7,000 pesos respectivamente,
 - fuente de nitrógeno que actualmente es salvado de trigo 2.5 kilos a 11,000 pesos,
 - el micelio se vende por 2 kilos la bolsa desde los 40,000 pesos,
 - las bolsas para almacenar el sustrato se consiguen a 5,000 pesos el paquete de 5 unidades
 - mensualmente se requiere aprovisionamiento de los insumos
- Comparar competidores: Actualmente el centro de producción se encuentra cerca al centro del barrio de Fontibón, por lo que hay varios proveedores cerca de derivados de madera y fuentes de nitrógeno, teniendo la posibilidad de escoger al más competitivo económicamente

- Escoger más de un competidor: Cerca, a menos de 1 kilómetro de distancia hay tres distribuidores que proveen la materia prima
- Trato igualitario con el tamaño de la empresa: Estos mismos distribuidores seleccionados anteriormente tienen la capacidad para suplir la actual demanda y futura demanda de producción, y la relación con estos proveedores debe ser buena para poder acceder a la materia prima de mejor calidad y tener mejores resultados al momento de producir.
- Sistema de control: El sistema de control implementado es una hoja de Excel en la que se va actualizando entrega a entrega las condiciones en las que cada proveedor entregó su parte de la materia prima

Costos de producción

Por lote se tienen en cuenta los siguientes costos fijos mes/año respectivamente

Item	Cantidad	Precio	
Aserrín	40 kg	\$ 10.000	
Viruta	8 kg	\$ 3.000	
Harina de arro	20 kg	\$ 27.200	
Agua	92 Litros	\$ 0,65	
Micelio	2	\$ 48.000	
Bolsas	24 und	\$ 4.200	
		\$ 92.401	\$ 4.620.033

Por lote se tienen en cuenta los siguiente costos variables mes/año respectivamente

Item	Cantidad	Precio	
Gas		\$ 5.000	
Mano de obra	8	\$ 44.256	
		\$ 49.256	\$ 11.102.800

Por lote se tiene un total de costos de producción mes/año respectivamente

costos fijos		\$ 92.401	\$ 4.620.033
costos variables		\$ 49.256	\$ 11.102.800
		\$ 141.657	\$ 15.722.833

Infraestructura

- Área de recepción de materia prima: Habitación donde se recepciona toda la materia prima necesaria para la producción de setas, también tiene incluida el área de homogenización del sustrato y un cuarto frío para el micelio
- Pasteurización: Espacio semi abierto donde se pasteuriza el sustrato homogenizado a alta temperatura.
- Inoculación: Mesón amplio, con herramientas que impidan el ingreso de otros microorganismos que puedan perjudicar el micelio.
- Incubación: habitación oscura con buen flujo de aire
- Fructificación: habitación abierta, con buen flujo de aire y humedad ambiente igual a 80%
- Procesado: mesón amplio con todas las herramientas de corte necesarias y un lugar donde depositar el producto terminado

Estrategia Organizacional

Análisis DOFA

	- Debilidades 1. Dependencia de las condiciones ambientales 2. Limitaciones en la capacidad de producción 3. Falta de diversificación de productos	- Fortalezas 1. Experiencia en el cultivo de setas Orellana 2. Calidad del producto 3. Red de distribución establecida
- Oportunidades 1. Crecimiento del mercado de alimentos saludables 2. Expansión de canales de distribución 3. Innovación en productos y procesos	➤ Invertir en tecnología y equipos para controlar de manera más efectiva las condiciones ambientales y reducir la dependencia de factores externos. ➤ Diversificar la línea de productos para incluir otras variedades de setas Pleurotus o productos relacionados, como kits de cultivo o productos	➤ Desarrollar estrategias de marketing dirigidas a promover las propiedades saludables y nutricionales de las setas Orellana para capitalizar el crecimiento del mercado. ➤ Explorar la posibilidad de expandir la presencia en línea a través de una plataforma de comercio electrónico propia

	procesados, para reducir la dependencia de un solo producto. ➤ Explorar opciones para expandir la capacidad de producción, como la optimización del espacio existente o la búsqueda de instalaciones adicionales.	o de terceros para llegar a un público más amplio. ➤ Invertir en investigación y desarrollo para mejorar los procesos de cultivo, empaque y presentación de las setas Orellana y mantenerse a la vanguardia de la innovación en el mercado.
- Amenazas 1. Competencia creciente 2. Factores externos 3. Cambios en la demanda del mercado	➤ Implementar medidas de control de calidad y protocolos de manejo integrado de plagas y enfermedades para minimizar el impacto de factores externos en la producción. ➤ Diferenciarse en el mercado mediante la promoción de la calidad, frescura y sostenibilidad de las setas Orellana para	➤ Fortalecer las relaciones con los distribuidores existentes y explorar oportunidades para expandir la red de distribución a través de asociaciones estratégicas o nuevos canales de venta.

	mantener la lealtad del cliente frente a la competencia. ➤ Mantenerse al tanto de las tendencias del mercado y adaptar la estrategia de negocio según sea necesario para satisfacer las demandas cambiantes de los consumidores.	
--	--	--

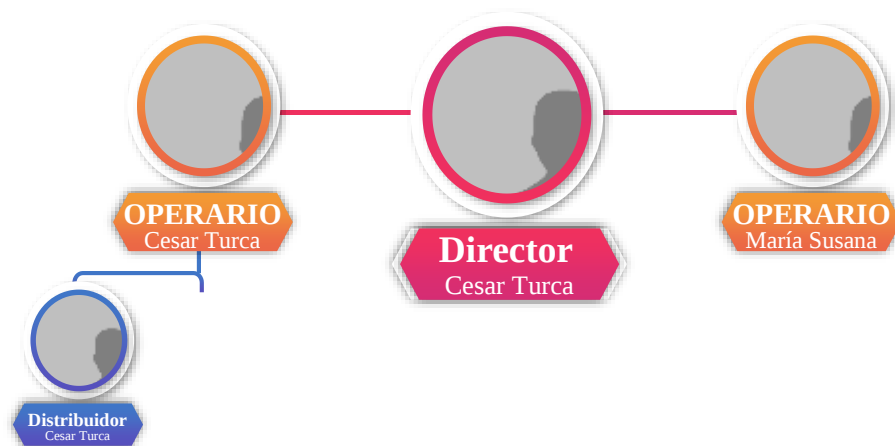
Organismos de apoyo

- **Siigo:** Proveedor tecnológico de automatización e integración de todos los procesos gestionados por las PYMES y MiPYMES, mediante soluciones tecnológicas.
- **Fondo emprender:** Tiene la modalidad de capital semilla brindando los recursos necesarios y asesoría gratuita para hacer que el emprendedor ponga en marcha su idea de negocio y lo transforme en una empresa sostenible y consolidada.
- **Bancoldex:** banco de segundo piso que busca promover y financiar el desarrollo de las empresas especialmente a nivel internacional brindando créditos.
- **Cámara de comercio:** Brinda acompañamiento a nivel de seguridad jurídica, capacitaciones, talleres, mentorías, visibilidad de proyectos y acceso a diferentes tipos de créditos y programas de inversión.

- **CONNECT Bogotá Región:** ONG que conecta empresas, universidades, emprendedores y estado para promover y fortalecer la innovación en la región.
- **La ANDI del Futuro:** Es un programa conformado por más de 300 empresas que tienen presencia en: Antioquia, Cundinamarca, Boyacá caldas norte de Santander, Santander, valle del cauca y bolívar. Creada para brindar al emprendedor formación, desarrollo, visibilidad, reconocimiento y vocería para el acceso de nuevos mercados.
- **HubBog:** Es una entidad privada que acompaña brindando asesoría y asistencia para capacitarlos y que aumenten sus ventas por internet.
- **Endeavor:** Entidad que funciona como red global de apoyo y conexión a emprendedores para lograr que sus ideas de negocio tengan el nivel máximo de apoyo y se conviertan en empresas sólidas.
- **INNpulsa:** Es la agencia de emprendimiento e innovación del gobierno nacional, fue creada para impulsar los procesos de empresas ya conformadas que quieran escalar sus negocios y que generen desarrollo económico, equidad y oportunidades de empleo para todos los colombianos, mediante ecosistemas como la academia, entidades privadas y organizaciones sociales.
- **Opinno:** Su función es brindar consultoría de innovación y tecnología global que apoya a emprendedores y empresas.

Estructura organizacional

Organigrama de la empresa



| Organigrama

Aspectos legales

Constitución empresa y aspectos legales

El proceso para formalización de la empresa se recomienda tener en cuenta cuatro aspectos fundamentales:

- El nombre de la empresa –aquello que le da identidad y la diferencia de las demás– que debe ser consultado y registrado ante la cámara de comercio (o entidad competente).
- El registro ante la DIAN, que permitirá el pago de los impuestos (RUT).
- La apertura de una cuenta bancaria para hacer las transacciones de la empresa.

- En los casos establecidos por la ley, el registro de la sociedad mediante escritura pública en notaría.

Por otro lado, el proceso para constituir una empresa, cada vez es más fácil, y en este caso se recomienda seguir los siguientes nueve pasos:

1. Verificar la disponibilidad del nombre de la empresa ante la cámara de comercio.
2. Consultar la clasificación por actividad económica.
3. Elegir el tipo de sociedad que vas a constituir.
4. Realizar los trámites ante la cámara de comercio (registro de matrícula) y la DIAN (inscribir el RUT y obtener el NIT)
5. Verificar el estado del trámite ante las entidades.
6. Realizar los trámites ante la notaría pública de constitución de la sociedad
7. Tener en cuenta: Todo tipo de sociedad con menos de diez trabajadores o hasta 500 SMMLV en activos fijos al momento de la constitución, no necesita escritura pública.
8. Abrir una cuenta bancaria y depositar el capital social
9. Hacer la inscripción en los libros de comercio.

Los aspectos legales a tener en cuenta para constituir una empresa legamente en Colombia son:

- Registro mercantil
- Selección de la forma jurídica
- Obtención del NIT
- Inscripción en el RUT
- Obtención de la Licencia de Funcionamiento
- Inscripción de la Seguridad Social

- Obtención de permisos y licencias especiales

Costos administrativos

Gastos de personal

No. Cargos	Nombre	Sueldo-mes + aux. transporte	SUBTOTAL
1	Jefe	\$ 222.056	\$ 222.056
1	Operario	\$ 222.056	\$ 222.056
Total-mes			\$ 444.112
prima de servicios			\$ 56.805
cesantias			\$ 56.805
int. Cesantias			\$ 568
vacaciones			\$ 21.681
Total Prestaciones Sociales			\$ 135.860
sena			\$ -
icbf			\$ -
caja de compensacion			\$ 20.797
Aportes parafiscales			\$ 20.797
salud			\$ -
pensión			\$ 62.392
Arl			\$ 5.428
Total a seguridad social por empleador			\$ 67.820
salud			\$ 20.797
pensión			\$ 20.797
Total a seguridad social por trabajador			\$ 41.595
valor total a cargo del empleador			\$ 293.727
valor neto a pagar al trabajador			\$ 222.056
Total a pagar al mes			\$ 444.112
+ 12 meses			\$ 5.329.344
			primer año
			\$ 5.968.865 Año 2
			\$ 6.685.129 Año 3
			\$ 7.487.345 Año 4
			\$ 8.385.826 Año 5

Gastos de puesta en marcha

Materias primas	\$	108.000
Micelio	\$	48.000
sustrato	\$	60.000
Insumos:	\$	70.400
Bolsas plásticas	\$	5.000
Etiquetas y marcadores	\$	18.200
Detergente, cloro y alcohol	\$	20.300
Guantes	\$	3.000
Tapabocas	\$	20.000
Agua oxigenada	\$	3.900
Herramientas	\$	528.300
Olla de aluminio con capacidad de 50 litros	\$	90.000
Base metálica para la olla	\$	30.000
Quemador de gas	\$	200.000
Cilindro de gas	\$	30.000
Bandeja para el micelio	\$	10.000
Barril plástico de 150 litros	\$	60.000
Sistemas de riego, luz y aire automatizados	\$	96.800
jeringas	\$	1.500
Guantes térmicos	\$	10.000
Instrumentos	\$	41.000
termo higrómetro electrónico para el área de fructificación	\$	18.000
termómetro electrónico para el área de incubación	\$	11.500
termómetro electrónico para el área de siembra	\$	11.500
Área de trabajo	\$	598.800
adecuaciones	\$	296.700
arriendo	\$	200.000
material de oficina	\$	102.100
Total	\$	1.346.500

Gastos anuales de administración

Arriendo	\$ 2.400.000
Pago de salario del jefe	\$ 7.684.092
Material de oficina	\$ 102.100
Cuentas de teléfono	\$ 240.000
Total	\$ 10.426.192

Ingresos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 15.463.200	\$ 28.916.184	\$ 37.590.740	\$ 52.627.410	\$ 78.940.928
cantidades	\$ 455	\$ 773	\$ 1.005	\$ 1.407	\$ 2.111
Precio de venta unitario por kilo	\$ 34.000	\$ 37.400	\$ 37.400	\$ 37.400	\$ 37.400

Egresos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-Egresos operacionales	\$ 21.428.605	\$ 33.074.109	\$ 33.790.372	\$ 28.303.455	\$ 30.774.219
Personal	\$ 5.329.344	\$ 5.968.865	\$ 6.685.129	\$ 7.487.345	\$ 8.385.826
Arriendo	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
Vigilancia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Útiles y Papelería	\$ 102.100	\$ 102.100	\$ 102.100	\$ 102.100	\$ 102.100
Servicios de Mto.	\$ 68.328,00	\$ 68.328,00	\$ 68.328,00	\$ 68.328,00	\$ 68.328,00
Otros diversos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Servicios públicos	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000
Costo de producción	\$ 15.722.833	\$ 26.728.815	\$ 26.728.815	\$ 20.439.682	\$ 22.011.966

TIR

Año	Ingresos	Egresos	Neto	Neto acumulado
0	\$ -	\$ 1.346.500	-\$ 1.346.500	-\$ 1.346.500
1	\$ 15.463.200	\$ 21.428.605	-\$ 5.965.405	-\$ 7.311.905
2	\$ 28.916.184	\$ 33.074.109	-\$ 4.157.925	-\$ 11.469.829
3	\$ 37.590.740	\$ 33.790.372	\$ 3.800.368	-\$ 7.669.461
4	\$ 52.627.410	\$ 28.303.455	\$ 24.323.955	\$ 16.654.494 PRI
5	\$ 78.940.928	\$ 30.774.219	\$ 48.166.709	\$ 64.821.202
	\$ 213.538.462	\$ 148.717.260	\$ 64.821.202	
	TIR		76%	
	VPN		\$ 47.775.901,18	

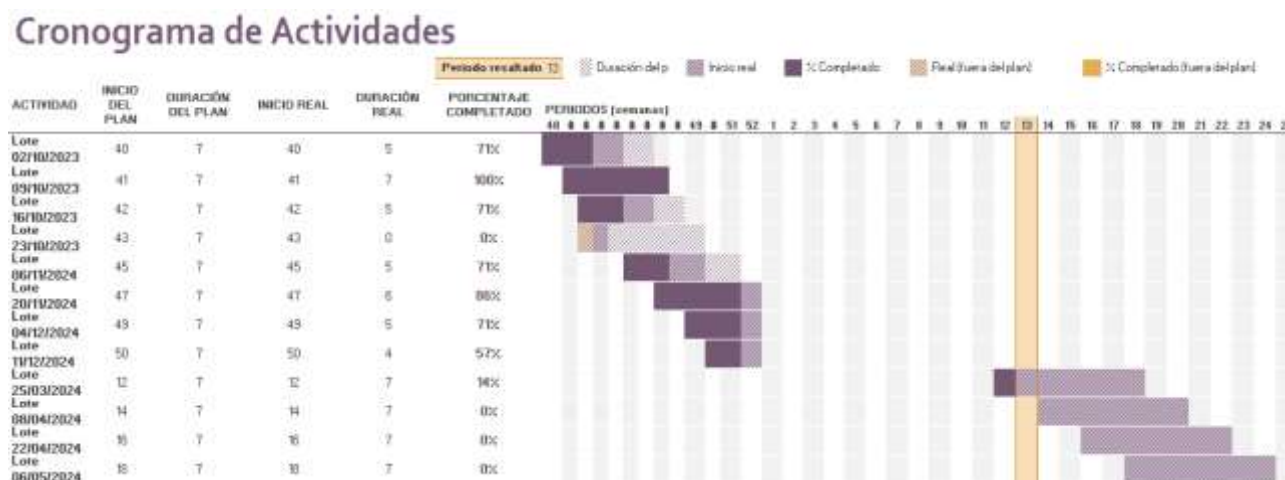
PRI = \$ 1,26 años

La tasa interna de retorno del proyecto a 5 años es del 70% por lo que es un proyecto bastante rentable

El Valor Presente Neto al ser mayor a 0, indica que el proyecto debe aceptarse ya que es rentables representando la ganancia al final del ciclo proyectado

El pronóstico del retorno de la inversión se estima en 1.26 años de haber iniciado operaciones

Cronograma de actividades



Aportes al Plan Nacional o Regional de Desarrollo

Según el plan nacional de desarrollo su lema es potencia mundial de la vida, el tema de hidrocarburos constituyó poco más del 50% de las exportaciones del país según informes del Dane en 2022.

Por otro lado, le apuesta a la transformación de la economía, mediante el cuidado del medio ambiente, el cuidado del agua y la transformación energética, pero Colombia tan solo produce 0.4% de emisiones de gases de efecto invernadero por lo que no es probable que deje de impulsar la extracción de hidrocarburos.

Colombia tiene una riqueza hídrica y de gran biodiversidad, por lo que el cultivo de setas Orellana por su método de cultivo ayuda al ahorro de agua al estar totalmente controlada y ser un riego ligero en comparación a los cultivos tradicionales. Generando empleo a personas enfocándonos principalmente en que tengan un grado de vulnerabilidad e impulsando la economía del sector agropecuario, brindando alimento saludable y totalmente orgánico sin ningún químico o pesticida añadido, y aprovechando los desechos de otros cultivos agrarios para cerrar el ciclo

productivo siendo que los desechos de los hongos sirven como abono y control biológico para otros cultivos tradicionales.

Aportes al Clúster o Cadena Productiva

El proyecto hace parte del gremio colombiano de fungicultores, más localizado a los fungicultores de Cundinamarca, donde compartimos conocimiento y técnicas de cultivo, así como diferentes cepas de hongos que se adaptan mejor a determinados climas.

El clúster es de manera vertical al colaborar con distribuidores de materia prima para el sustrato y el micelio y horizontal al colaborar con otros productores de setas Orellana y sus otras variedades.

Entre los aportes que más destacan, a corto, medio y largo plazo, se encuentran:

- Reducción de costos de producción: Integración vertical con todos los proveedores de materia prima y asegurando un costo beneficioso para el proceso
- Incremento del volumen de producción: Se comparte tecnología y técnicas de cultivo para cada cepa específica dependiendo del clima
- Aceleración de las ventas: Mediante el centro de acopio, nunca sobra producción, pues ellos tienen una larga lista de clientes interesados en comprar orellanas.
- Acceso a nuevas tecnologías: Cada cepa de Orellana requiere de temperatura y humedad específicas, por lo que cambia el método de cultivo óptimo
- Optimización de las operaciones de la empresa

Impactos

Impacto Económico:

Al contratar personas, priorizando quienes tengan cierto grado de vulnerabilidad, les permite acceder a productos haciendo que circule la economía y dándoles mejores oportunidades de participar de la compra venta de bienes y servicios, también al adquirir la materia prima y demás insumos necesarios para el correcto desarrollo de las actividades del proyecto se está apoyando a productores nacionales dándoles la oportunidad de generar ingresos extra con lo que ellos consideran desperdicio o comida para animales.

Impacto Regional:

impulsar el agro nacional adquiriendo los restos de cada uno de los cultivos como el tamo del maíz y salvado y mogolla de cada uno de los cereales, el bagazo y demás fuentes de nitrógeno, mejorando su calidad de vida, generando de manera directa el conocimiento de las setas como una fuente de alimento sano y diversificando la economía de la región reduciendo la dependencia de otros sectores tradicionales.

Impacto Social:

creación de empleo, promoviendo la inclusión e igualdad de oportunidades para mejorar la calidad de vida de las personas y fortalecer los lazos comunitarios, generando de manera indirecta reducir la migración de la población rural campesina a las grandes ciudades; aportando también a la conciencia de buenos hábitos al consumir alimentos y su importancia para la salud ofreciendo capacitaciones y desarrollando habilidades para los agricultores locales.

Impacto Ambiental:

Junto con la agenda del plan de desarrollo nacional, se impone la reducción en el uso del agua ya que al ser controlada y tener un sistema de riego por nebulización en un entorno cerrado se reduce el consumo de agua en hasta un 90%, por otra parte el hongo pleurotus al ser un descomponedor primario este se alimenta de lignina y celulosa, que se encuentra en la mayoría de materia vegetal inerte, y este al ser descompuesto es más fácil de compostar produciendo abono para la tierra y reduciendo el impacto de los cultivos tradicionales y finalmente este al ser un cultivo de oscuridad solo requiere luz del sol en pequeñas cantidades haciendo que el uso energías renovables sea muy tentador.

Resumen Ejecutivo

Concepto del negocio

Setas Cundinamarca es una empresa dedicada al cultivo y comercialización de setas. Nos especializamos en producir setas Pleurotus Ostreatus frescas y de alta calidad, utilizando prácticas agrícolas sostenibles y de vanguardia con ayuda de la tecnología.

Potencial del mercado en cifras

- Demanda del mercado: En Colombia se ha experimentado un incremento en la demanda de setas Orellana, desde el 2012 que se consumió 125 gramos per cápita de seta Orellana para el año 2019 incremento a 260 gramos per cápita, adicional a toda la producción interna del país hay empresas que importan semanalmente 20 toneladas de setas entre las que se encuentran las Orellanas

- Oferta del mercado: Actualmente la producción de setas es de 20 toneladas mensuales aproximadamente que es apenas el 2% de la producción nacional, teniendo como líder a la empresa de setas Colombia con una producción combinada anual de 4,800 toneladas, no especifica la cantidad de orellanas que produce, pero se sabe que domina el 64% del mercado total, todo lo que se produce se compra dentro del territorio colombiano, demostrando que no hay suficiente oferta para suplir la demanda actual y desde casorellana aseguran que haciendo participar e impulsando todos los proyectos de cultivo la producción actual se lograría casi satisfacer el 60% al 70% de la demanda existente en los próximos años y en ese caso empezar a pensar en exportar. Cabe recalcar que el 90% del consumo nacional es en Orellana fresca, el restante se compone por conservas y procesados.

- Potencial de crecimiento: En Colombia las orellanas son un producto relativamente nuevo, hace 30 años los champiñones no eran conocidos en Colombia, fue hasta que llegaron productores extranjeros a vender champiñones que empezaron a conocerse, para el 2010 muy pocas personas en Colombia sabían lo que era una seta comestible, y a lo largo de Latinoamérica había países que ni sabían que las setas se podían consumir, hasta el año 2012 que empezó a hacerse conocido y hasta el día de hoy ha triplicado su consumo, se espera que junto a la asociación nacional de fungicultores las setas en general puedan suplir la total demanda teniendo en cuenta que hay aproximadamente 200 productores que no saben cómo seguir escalando el negocio para conseguir más producción.

Ventajas competitivas y propuesta de valor

Setas Orellana frescas, de calidad gourmet, cultivadas en la ciudad de Bogotá, maximizando su frescura.

Nuestro compromiso con la sostenibilidad se refleja en nuestras prácticas agrícolas, que minimizan el impacto ambiental y promueven la salud del suelo y el ecosistema.

Priorizamos la frescura y la calidad en cada etapa dl cultivo, desde la adquisición de la materia prima hasta la entrega al cliente final.

Nos esforzamos por contribuir al desarrollo económico y social de la región, generando empleo, fortaleciendo la economía local y fomentando el espíritu empresarial.

Resumen de las inversiones requeridas

Balance inicial			
ACTIVOS	debito	PASIVOS	credito
Caja	\$ 1.500.000		
- Infraestructura	\$ 34.443	- Salarios Pendientes	\$ 1.812.828
- Equipos y Maquinaria	\$ 747.700		
- Vehículos	\$ 2.000.000	Obligacion financiera - Prestamo	\$ 469.315
- Almacen	\$ 200.000		
		PATRIMONIO	
		Aportes - socios	\$ 2.000.000
		Aportes - personal	\$ 200.000
TOTAL ACTIVOS =	\$ 4.482.143	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 4.482.143
		RAZÓN CORRIENTE	2

La razón corriente corresponde a 2 o más exactamente a 1.9 lo que refiere que el proyecto por cada peso de deuda tiene 2 pesos para saldarla

Proyecciones de ventas

	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
Ventas	\$	15.463.200	\$	28.916.184	\$	37.590.740	\$	52.627.410	\$	78.940.928
cantidades		455		773		1.005		1.407		2.111
Incremento		0%		70%		30%		40%		50%

Anexos y Registros de formalización.

Registro de existencia y representación legal expedido por la Cámara y Comercio

146

Cámara de Comercio de Bogotá
Sede Salitre

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha Expedición: 29 de agosto de 2024 Hora: 13:55:12
Recibo No. 0324083302
Valor: \$ 7,900

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN 32408330241B2C

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccb.org.co/certificados/electronicos y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Razón social: SETAS C&F SAS
Nit: 901.864.823-0 Administración : Direccion
Seccional De Impuestos De Bogota
Domicilio principal: Bogotá D.C.

MATRÍCULA

Matricula No. 03863719
Fecha de matricula: 28 de agosto de 2024
Grupo NIIF: Grupo III.

El empresario cumple con los requisitos de pequeña empresa joven para acceder al beneficio que establece el artículo 3 de la Ley 1780 del 2 de mayo de 2016, y que al realizar la matrícula mercantil informó bajo gravedad de juramento los siguientes datos:

El empresario SETAS C&F SAS realizó la matrícula mercantil en la fecha: 28 de agosto de 2024.

El número de trabajadores ocupados reportado por el empresario en la matrícula es de: 1.

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal: Cr 108 No. 18 - 04
Municipio: Bogotá D.C.
Correo electrónico: setas.cyf@gmail.com
Teléfono comercial 1: 3045671999
Teléfono comercial 2: No reportó.
Teléfono comercial 3: No reportó.

Dirección para notificación judicial: Cr 108 No. 18 - 04
Municipio: Bogotá D.C.
Correo electrónico de notificación: setas.cyf@gmail.com

Constanza
del Pilar
Prietas
Trujillo

Página 1 de 6



Cámara de Comercio de Bogotá
Sede Salitre

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha Expedición: 29 de agosto de 2024 Hora: 13:55:12
Recibo No. 0324083302
Valor: \$ 7,900

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN 32408330241B2C

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccb.org.co/certificadoselectronicos y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

Teléfono para notificación 1: 3045671999
Teléfono para notificación 2: No reportó.
Teléfono para notificación 3: No reportó.

La persona jurídica SI autorizó para recibir notificaciones personales a través de correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Procesos y 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

CONSTITUCIÓN

Por Documento Privado del 26 de agosto de 2024 de Asamblea de Accionistas, inscrito en esta Cámara de Comercio el 28 de agosto de 2024, con el No. 03153137 del Libro IX, se constituyó la sociedad de naturaleza Comercial denominada SETAS C&F SAS.

TÉRMINO DE DURACIÓN

La persona jurídica no se encuentra disuelta y su duración es indefinida.

OBJETO SOCIAL

La sociedad puede realizar, en Colombia y en el exterior las siguientes actividades lícitas, comerciales o civiles: A. Producción agrícola y fungícola. B. Acopio de productos agrícolas. C. Transformación de productos del agro, frutas, verduras, hortalizas y setas.

CAPITAL

* CAPITAL AUTORIZADO *

Valor : \$20.000.000,00
No. de acciones : 100,00
Valor nominal : \$200.000,00

Cámara de Comercio de Bogotá
Sede Salitre

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha Expedición: 29 de agosto de 2024 Hora: 13:55:12
Recibo No. 0324083302
Valor: \$ 7,900

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN 32408330241B2C

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccb.org.co/certificados/electronicos y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

*** CAPITAL SUSCRITO ***

Valor : \$1.000.000,00
No. de acciones : 5,00
Valor nominal : \$200.000,00

*** CAPITAL PAGADO ***

Valor : \$1.000.000,00
No. de acciones : 5,00
Valor nominal : \$200.000,00

REPRESENTACIÓN LEGAL

La administración y representación legal de la sociedad está en cabeza del representante legal, quien tendrá un suplente que podrá reemplazarlo en sus faltas absolutas, temporales o accidentales.

FACULTADES Y LIMITACIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL

Los representantes legales pueden celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y funcionamiento de la sociedad.

NOMBRAMIENTOS

REPRESENTANTES LEGALES

Por Documento Privado del 26 de agosto de 2024, de Asamblea de Accionistas, inscrita en esta Cámara de Comercio el 28 de agosto de 2024 con el No. 03153137 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
Representante Legal	Cesar Andres Turca Molina	C.C. No. 1073179609



Cámara de Comercio de Bogotá
Sede Salitre

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha Expedición: 29 de agosto de 2024 Hora: 13:55:12

Recibo No. 0324083302

Valor: \$ 7,900

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN 32408330241B2C

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccb.org.co/certificados/electronicos y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
Representante	Maria Susana Molina	C.C. No. 24017922
Legal Suplente	Buitrago	

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los actos administrativos de registro, quedan en firme dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la Cámara de Comercio de Bogotá, los sábados NO son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los actos administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún recurso.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: 0113

TAMAÑO EMPRESARIAL

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es Microempresa

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria \$ 0

Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el período - CIIU : 0113

145

Cámara de Comercio de Bogotá
Sede Salitre

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha Expedición: 29 de agosto de 2024 Hora: 13:55:12
Recibo No. 0324083302
Valor: \$ 7,900

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN 32408330241B2C

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccb.org.co/certificados/electronicos y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Que, los datos del empresario y/o el establecimiento de comercio han sido puestos a disposición de la Policía Nacional a través de la consulta a la base de datos del RUES.

Los siguientes datos sobre RIT y Planeación son informativos: Contribuyente inscrito en el registro RIT de la Dirección de Impuestos, fecha de inscripción : 28 de agosto de 2024. Fecha de envío de información a Planeación : 28 de agosto de 2024. \n \n Señor empresario, si su empresa tiene activos inferiores a 30.000 SMLMV y una planta de personal de menos de 200 trabajadores, usted tiene derecho a recibir un descuento en el pago de los parafiscales de 75% en el primer año de constitución de su empresa, de 50% en el segundo año y de 25% en el tercer año. Ley 590 de 2000 y Decreto 525 de 2009. Recuerde ingresar a www.supersociedades.gov.co para verificar si su empresa está obligada a remitir estados financieros. Evite sanciones.

El presente certificado no constituye permiso de funcionamiento en ningún caso.

Este certificado refleja la situación jurídica registral de la sociedad, a la fecha y hora de su expedición.

Este certificado fue generado electrónicamente con firma digital y cuenta con plena validez jurídica conforme a la Ley 527 de 1999.



145 años

Cámara de Comercio de Bogotá
Sede Salitre

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha Expedición: 29 de agosto de 2024 Hora: 13:55:12
Recibo No. 0324083302
Valor: \$ 7,900

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN 32408330241B2C

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccb.org.co/certificadoselectronicos y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

Firma mecánica de conformidad con el Decreto 2150 de 1995 y la autorización impartida por la Superintendencia de Industria y Comercio, mediante el oficio del 18 de noviembre de 1996.

Fecha generación documento PDF: 26-03-2024 05:40:06PM

El registro ante RUES

NIT o Núm Id.	Razon Social ó Nombre	Estado Registro Mercantil
NIT 901864823 - 0	SETAS C&F SAS	ACTIVA

Conclusión

El presente proyecto presento el análisis financiero y estratégico para una empresa productora de setas Orellana que quiere ingresar al mercado de producción de alimentos saludables gourmet, encontrando en el camino varios puntos clave a tener en cuenta.

Hay que tener muy presente los antecedentes del proyecto y esto nos llevó a analizar la historia y comportamiento de este producto en los últimos años en el mercado colombiano demostrando su viabilidad ya que este cuenta con bastante demanda insatisfecha pese a la gran cantidad de competidores y aliados que se encuentran actualmente comercializando el producto

El proyecto por sí mismo tuvo un ejercicio de introspección en el que tuvo que analizar estratégicamente cuales eran sus puntos fuertes y débiles y como se pueden compensar aportando valor agregado al mercado nacional desde el punto estratégico y en gestión de los diferentes impactos que tendrá a nivel social, ambiental, regional y económico

Finalmente, para analizar su viabilidad financiera se hizo el trabajo de comparar los ingresos contra los egresos del proyecto en un plazo de tiempo demostrando ser un proyecto con buena proyección a futuro y que requiere baja inversión inicial, adicional a eso su tasa interna de retorno y resiliencia a diferentes ambientes ha demostrado ser un proyecto bastante rentable y que en casi 2 años recupera la inversión requerida.

Referencias

- Vengoechea, F. (2023, 9 noviembre). La verdad del perfil nutricional de las orellanas. *Setas de Siecha*. <https://www.setasdesiecha.com/orellana-propiedades-beneficios/>
- Centro de Acopio Setas Orellanas. (2024, 28 agosto). *Inicio - Centro de acopio Setas Orellanas*. Centro de Acopio Setas Orellanas - CASORELLANA. <https://casorellana.com/>
- Siigo. (s. f.). *Cuáles son las entidades que apoyan el emprendimiento en Colombia*. Siigo.com. <https://www.siigo.com/blog/apoyo-al-emprendimiento-en-colombia/>
- Inicio | INVIMA. (2024, 23 agosto). <https://www.invima.gov.co/>
- Centro de Acopio Setas Orellanas. (2024a, junio 19). *Productos - Centro de acopio setas orellanas*. Centro de Acopio Setas Orellanas - CASORELLANA. <https://casorellana.com/producto/>
- Jumbo, T. (s. f.). *champinon-oyster-orellana - Tiendas Jumbo*. Tiendas Jumbo. <https://www.tiendasjumbo.co/champinon-oyster-orellana>
- Salsas Lucetta. (2023, 16 junio). *Salsa Roja con Orellanas - Salsas Lucetta*. <https://lucetta.co/producto/salsa-roja-con-orellanas/>
- Setas Doradas. (2024, 20 agosto). ▷ *Setas Doradas* | 🍄 *Del Campo a tu Mesa*. <https://setasdoradas.com/>
- De Comercio de Bogotá, C. (s. f.). *Pasos para crear empresa - Cámara de Comercio de Bogotá*. <https://prod.ccbweb.cloud/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>
- Bancolombia. (2022, 25 agosto). 9 pasos para crear tu empresa en Colombia. *Bancolombia*. <https://www.bancolombia.com/negocios/actualizate/legal-y-tributario/como-constituir-tu-empresa>

Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026. (s. f.). <https://www.dnp.gov.co/plan-nacional-desarrollo/pnd-2022-2026>

Manzanas, J., & Manzanas, J. (2018, 5 septiembre). *Glutamato monosódico*. eSalud. <https://www.esalud.com/glutamato-monosodico/>