

TRABAJO NUCLEO INTEGRADOR
“CAFÉ Y SUS DERIVADOS”

MIEMBROS:
Danna Fajardo Parra
María Lucía Duarte
Hugo Chaparro

PROFESOR:
Julio Cesar Ramírez Montañez

FACULTAD:
Administración de Negocios Internacionales

Octubre 26 2020
Universidad Pontificia Bolivariana
Bucaramanga

Tabla de contenido

FASE 1. DIAGNOSTICO DEL SECTOR, DE LA EMPRESA Y EL PRODUCTO.....	4
Caracterización del sector	4
2.1 Contribución al empleo:	4
2.2 Exportaciones, importaciones, balanza comercial del sector.	6
2.3 Comercio mundial de del sector:	9
2.4 Ventas:.....	11
2.5 Principales subsectores, principales productos del sector:	12
2.6 Principales acuerdos que benefician al sector:	13
2.7 Destino de las exportaciones:	14
2.8 Información del sector en el departamento de Santander:.....	15
Análisis de la empresa:	17
2.1 Información corporativa de la empresa:	17
2.2 Compañías similares:	18
2.3 Análisis financiero:	18
Análisis del producto:	37
FASE 2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN: FORMULACIÓN DEL ANTEPROYECTO .	42
Identificación del problema:	42
2.1 Identificación del problema:.....	42
2.2 Descripción del problema:	43
2.3 Formulación del problema:	43
Objetivos y Justificación	43
2.1 Objetivo general:	43
2.2 Objetivos específicos:	43
Justificación y cronograma	43
2.1 Justificación:	43
2.2 Cronograma:.....	44
FASE 3 SELECCIÓN DE MERCADOS	45
3.1 Selección del país.....	45
• MATRIZ SELECCIÓN DE MERCADOS	48
3.2 Condiciones de acceso	49
3.2.1 Acuerdos comerciales que favorecen la operación	49
3.2.2 Solicitud de vistos buenos	50

3.2.3	Condiciones arancelarias.....	51
3.3	Producto, Precio, Punto de venta y Promoción	54
3.3.1	Producto	54
3.3.2	Precio.....	56
3.3.3	Punto de venta.....	58
3.3.4	Promoción	61
FASE 4 ESTRATEGIA DE INVERSIÓN		62
FASE 5 LOGISTICA Y DISTRIBUCIÓN FISICA INTERNACIONAL.....		63
5.1	Cantidades a exportar	63
5.2	Frecuencia de la operación.....	66
5.3	Costeo operación	67
5.5	Termino inconterm a negociar	68
5.6	Ruta internacional de la operación	70
FASE 6 EVALUACIÓN FINANCIERA		73
6.1	Tasa interna de retorno	73

FASE 1. DIAGNOSTICO DEL SECTOR, DE LA EMPRESA Y EL PRODUCTO

Caracterización del sector

2.1 Contribución al empleo:

En estas tablas pudimos encontrar que el sector del café a lo largo de los últimos diez años ha generado gran cantidad de empleo en la sociedad, donde podemos considerar que ha sido estable y redondea entre las 4000 a 6000 ocupantes por año, sin embargo, en el año 2017 tuvo un crecimiento notorio al llegar a los 7000 pero fue disminuyendo al transcurrir año tras año aunque la variación no fue muy significativa en el año pasado alcanzó a estar en el mismo rango que se estuvo en el año 2010 lo que resulta ser negativo para el país ya que se espera que siga intacto la cantidad de empleados que genera este sector.



Colombia Productiva, (2020) Gran Encuesta Integrada de Hogares DANE. Recuperado de <https://www.marco.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>



Colombia Productiva, (2020) Gran Encuesta Integrada de Hogares DANE. Recuperado de <https://www.marco.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

Entre los empleos que genera el sector del café el más sobresaliente en los dos últimos años es la trilla de café y el que menos genera es la elaboración de otros derivados. Pero entre el año 2018 al 2019 se pudo observar que, aunque en los demás empleos existió una disminución de ocupantes y su variación fue negativa en la tostión y molienda del café aumentó con 698 ocupantes nuevos que significa una variación del 38,8%. Al hablar de los departamentos donde el café se hace más presente generando empleo podemos decir que en el 2018 fue en Bogotá siguiendo Antioquia y Caldas, no obstante, para el 2019 hubo un mayor incremento en Antioquia con una variación del 106,9% resaltando con 776 nuevos empleos de igual manera esto también se pudo registrar en el departamento de Caldas, pero no de la misma manera sino con un 38,5%. El departamento con menor cantidad de ocupantes en el sector del café es Risaralda y luego Valle del Cauca, aunque los dos obtuvieron un crecimiento, en el único que tuvo una variación negativa fue en Bogotá.

CIU Rev.3 A.C.	2018	2019	Var %
Tostión y molienda del café	1.824	2.522	38,3
Trilla de café	3.207	2.474	-22,8
Elaboración de otros derivados...	846	680	-19,6
Descafeinado	1.098	261	-76,3

Colombia Productiva, (2020) Gran Encuesta Integrada de Hogares DANE. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

Departamento	2018	2019	Var %
Antioquia	726	1.502	106,9
Caldas	748	1.036	38,5
Bogotá, D.C.	1.287	825	-35,9
Valle del Cauca	497	522	5
Risaralda	390	483	23,8

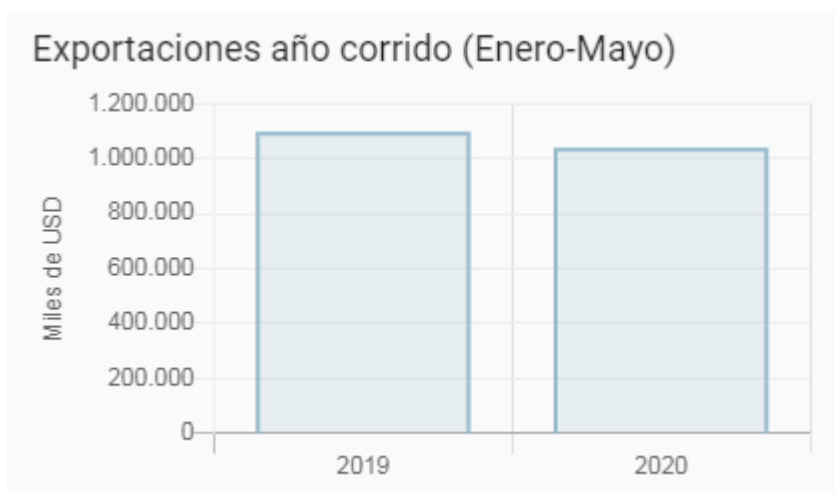
Colombia Productiva, (2020) Gran Encuesta Integrada de Hogares DANE. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

2.2 Exportaciones, importaciones, balanza comercial del sector.

Las exportaciones del café siempre han estado sobresaliendo en el país ya que Colombia es de los mejores productores de este y según lo observado podemos concluir que su variación es estable, es decir, desde el 2014 los cinco años siguientes no se bajó de 2'500.000 miles de dólares en donde sí se pudo ver un aumento significativo fue del 201 al 2011 de 1'000.000 miles de dólares, pero para el año siguiente bajo de la misma manera. La diferencia en los dos últimos años ha sido prácticamente nula se ha mantenido en la misma cantidad de exportaciones, aunque en el año actual si ha disminuido en lo que llevamos del año hasta el mes de mayo ya que los acontecimientos mundiales que han ocurrido afectan directamente a este tipo de operaciones y a este sector agrícola.



Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>



Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

El producto que más se exportó en el año 2019 es el café sin tostar, sin descafeinar y el que menos es el café tostado, sin descafeinar y molido aunque para este año han existido diferentes variaciones en las exportaciones en donde ha disminuido el producto que más se exportaba y aumentado de una manera leve pero positiva los demás extractos, esencias y concentrados del café con una variación del 31,8% aunque no haya sido lo mismo en el caso del café tostado, sin descafeinar, en grano que en el 2020 disminuyeron sus exportaciones notablemente con 17.068 miles de dólares. En el departamento de Caldas fue donde se concentraron las exportaciones del año pasado pero para este en todos los departamentos que sobresalen por las operaciones realizadas anualmente se vio una disminución teniendo una variación negativa en todos, siendo la mayor en Huila. Entre el destino que más recibió café el último año fue en Estados Unidos aunque tuvo una disminución el año actual, sin embargo, en Bélgica crecieron las exportaciones con un 29,8% de variación en los dos últimos años.

Producto	2019	2020	Var %
Los demás cafés sin tostar, si...	948.928	895.570	-5,6
Café soluble liofilizado, con ...	56.592	57.069	0,8
Los demás extractos, esencias ...	38.357	50.348	31,3
Café tostado, sin descafeinar,...	19.310	21.757	12,7
Café tostado, sin descafeinar,...	25.311	8.243	-67,4

Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

Departamento	2019	2020	Var %	Destino	2019	2020	Var %
Caldas	256.089	235.616	-8,0	Estados Unidos	473.726	437.930	-7,6
Antioquia	216.502	206.634	-4,6	Alemania	81.871	84.345	3,0
Huila	161.419	140.136	-13,2	Japón	84.797	77.194	-9,0
Risaralda	99.093	97.307	-1,8	Bélgica	51.032	66.255	29,8
Quindío	108.826	96.512	-11,3	Canadá	77.295	63.011	-18,5

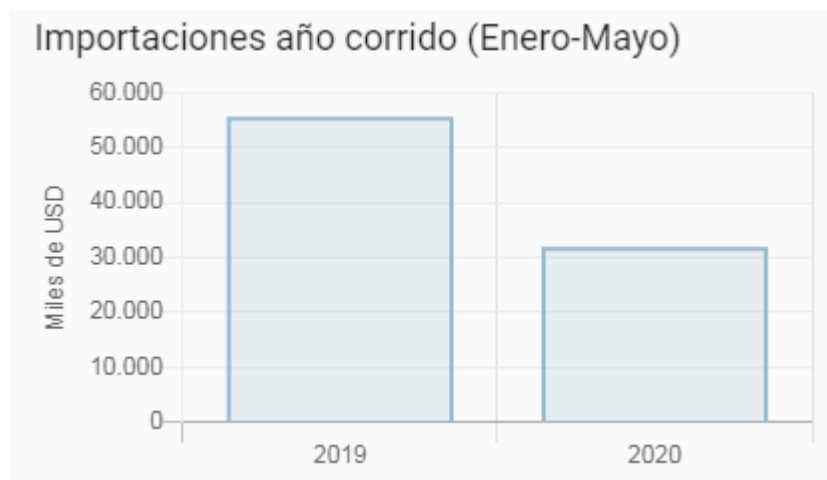
Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

Desde el año 2012 podemos ver que las importaciones del sector café han disminuido año tras año estando en el pico más alto casi llegando a los 200.000 miles de dólares bajo a 60.000 hasta el año 2018 pudo de nuevo recuperarse y llegar a un punto medio que fue 120.000. Para el 2020 hasta el mes de Mayo también se ha presentado una baja

de casi 20.000 miles de dólares con respecto al año pasado en ese mismo lapsus de tiempo.



Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>



Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

De igual manera que en las exportaciones en el 2019 los demás café sin tostar, sin descafeinar fue el producto que más se importó y también hubo una mejora en las importaciones de los demás extractos, esencias y concentrados de café pero la que más sobresalió fue la variación del 108,5% del café tostado, sin descafeinar y en grano que aumentó 94.000 dólares. El departamento donde más recibieron importaciones el año pasado fue en Bogotá y en el que menos fue en Risaralda, y en el año actual se pudo presenciar un aumento significativo en el Bolívar siendo el departamento donde más hay importaciones y en Antioquia es donde menos se ha presentado. En el 2019 Brasil fue el destino donde más importaban pero para este año hubo disminución en todos los países aunque en Malasia hubo un aumento leve de tan solo 101mil dólares.

Producto	2019	2020	Var %
Los demás cafés sin tostar, si...	45.870	22.721	-50,5
Los demás extractos, esencias ...	3.551	4.598	29,5
Preparaciones a base de extrac...	5.066	3.513	-30,7
Café tostado, sin descafeinar,...	883	765	-13,4
Café tostado, sin descafeinar,...	86	180	108,5

Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

Departamento	2019	2020	Var %	Origen	2019	2020	Var %
Bolívar	9.104	18.521	103,4	Brasil	38.917	19.031	-51,1
Bogotá, D.C.	31.362	6.882	-78,1	Perú	5.024	4.632	-7,8
Risaralda	3.571	2.519	-29,5	Malasia	3.858	3.959	2,6
Nariño	5.353	2.271	-57,6	Ecuador	1.674	952	-43,2
Antioquia	5.469	541	-90,1	México	1.282	927	-27,7

Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

2.3 Comercio mundial de del sector:

La producción mundial de café para 2020/21 se pronostica 9.1 millones de sacos (60 kilogramos) más alto que el año anterior a un récord de 176.1 millones. Se pronostica que Brasil representará la mayor parte de la ganancia a medida que su cosecha de Arábica entre en el año del ciclo de producción bienal y Robusta alcance una producción récord. Se pronostica un aumento de las exportaciones mundiales, en gran medida gracias a la fortaleza de Brasil. Se espera que las existencias finales mundiales aumenten a un máximo de 6 años a medida que la producción supere el consumo. Los precios del café, medidos por el índice mensual compuesto de precios de la Organización Internacional del Café (ICO), retrocedieron en los últimos meses para promediar \$ 1.04 por libra en mayo de 2020.

Se pronostica que la producción de Arábica ganará 6.8 millones de sacos por encima de la temporada anterior a 47.8 millones. Las buenas condiciones climáticas prevalecieron en la mayoría de las regiones cafeteras, lo que favoreció el establecimiento, desarrollo y llenado de la fruta, lo que resultó en altos rendimientos. Además, la mayoría de las

áreas productoras están en el año del ciclo de producción bienal. La mayor parte de la cosecha de Arábica comenzó entre mayo y junio y se espera que la calidad de la cosecha sea mejor que la cosecha anterior. Se pronostica que la producción de Cafe Robusta ganará 1.8 millones de sacos a un récord de 20.1 millones.

La producción mundial revisada 2019 a 2020 se redujo 2,4 millones de sacos. Observando la siguiente grafica estos países han bajado su producción de café debido a la alta oferta.

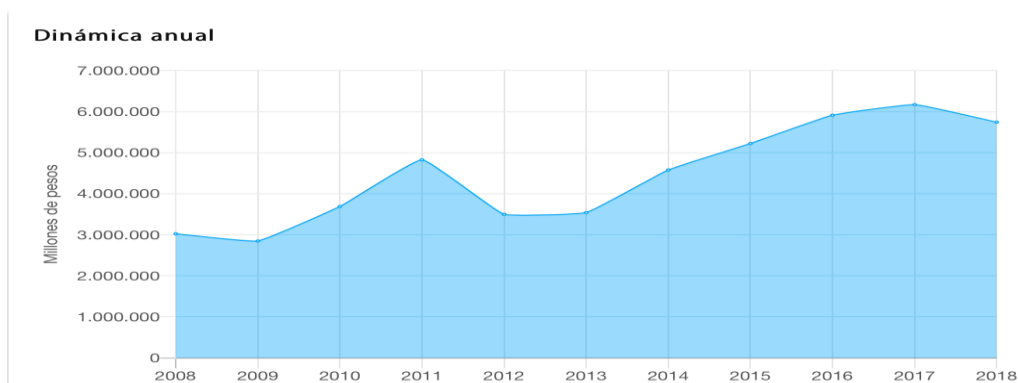
Monthly export statistics (Members & Non-Members) - May 2020

In thousand 60kg bags

	May 2019	May 2020	% change	October - May 2018/19	October - May 2019/20	% change
TOTAL	12 285	10 490	-14.6%	87 956	83 805	-4.7%
Arabicas	8 002	6 430	-19.7%	57 050	52 139	-8.6%
Colombian Milds	1 154	999	-13.4%	10 134	9 330	-7.9%
Other Milds	3 050	2 611	-14.4%	17 914	16 580	-7.4%
Brazilian Naturals	3 798	2 820	-25.7%	29 002	26 229	-9.6%
Robustas	4 282	4 060	-5.2%	30 906	31 666	2.5%
Angola	0	1		9	6	-37.6%
Bolivia (Plurinational State of)	0	0		18	17	-6.6%
Brazil	3 887	2 979	-23.4%	29 161	26 360	-9.6%
Burundi	15	15	0.0%	137	160	16.6%
Cameroon	29	19	-35.7%	90	113	25.7%
Central African Republic	12	10	-16.7%	36	32	-11.1%
Colombia	1 028	894	-13.1%	9 045	8 389	-7.2%
Costa Rica	151	142	-6.1%	649	586	-9.6%
Côte d'Ivoire	256	213	-16.7%	1 246	1 189	-4.6%
Cuba	2	2	0.0%	14	13	-8.1%
Democratic Republic of Congo	32	25	-20.8%	115	98	-15.0%
Dominican Republic	2	2	0.6%	17	16	-5.3%
Ecuador	41	43	5.4%	294	313	6.4%
El Salvador	68	41	-39.2%	375	274	-27.1%
Ethiopia	353	381	7.8%	2 061	2 416	17.2%
Gabon	0	0		0	0	
Ghana	1	1	-22.3%	10	3	-74.6%
Guatemala	513	475	-7.5%	2 221	2 240	0.8%
Honduras	922	730	-20.9%	4 670	4 228	-9.5%
India	625	541	-13.4%	4 174	3 452	-17.3%
Indonesia	560	456	-18.5%	3 092	4 089	32.2%
Jamaica	1	2	255.9%	4	9	124.1%
Kenya	79	75	-4.8%	533	494	-7.4%
Liberia	0	0		1	1	-10.8%
Madagascar	4	3	-25.0%	28	31	10.6%
Malawi	1	1	0.0%	11	10	-12.1%
Mexico	283	250	-11.8%	1 846	1 782	-3.4%
Nepal	0	0		1	0	
Nicaragua	418	329	-21.2%	1 750	1 797	2.7%
Panama	13	9	-34.9%	39	21	-45.2%
Papua New Guinea	78	44	-43.5%	532	362	-32.0%
Paraguay	0	0		0	0	
Peru	83	108	30.5%	2 325	1 953	-16.0%
Philippines	1	0		5	3	-41.1%
Rwanda	23	15	-34.2%	222	193	-13.1%
Sierra Leone	5	5	11.1%	16	16	-1.8%
Tanzania	66	61	-7.1%	901	683	-24.3%
Thailand	20	18	-10.2%	125	139	11.0%
Timor-Leste	5	0		72	37	-48.1%
Togo	2	3	11.0%	49	39	-20.4%
Uganda	349	438	25.5%	2 797	3 365	20.3%
Venezuela	0	0		0	0	
Viet Nam	2 300	2 100	-8.7%	18 874	18 500	-2.0%
Yemen	4	4	-12.5%	30	30	-0.2%
Zambia	1	1	0.0%	11	12	3.1%
Zimbabwe	0	1		5	5	-16.2%
Others	53	56	6.3%	343	333	-3.0%

- Honduras ha bajado 900,000 sacos a 5.6 millones.
- México bajó 850,000 sacos a 3.7 millones, ya que los rendimientos no repuntaron tanto como se esperaba.
- Vietnam se revisa a la baja en 925,000 sacos a 31.3 millones en áreas y rendimiento reducidos. Las exportaciones mundiales de frijoles se reducen 3.4 millones de sacos a 112.0 millones.
- Vietnam bajó 1.5 millones de sacos a 24.0 millones en suministros exportables reducidos.
- Colombia reduce 700,000 sacos más bajos a 12.0 millones en menor producción.
- Honduras ha reducido 700,000 bolsas a 5.5 millones en suministros exportables reducidos. Las importaciones mundiales de frijoles se redujeron en 2,7 millones de sacos a 109,7 millones.
- Estados Unidos ha bajado 1.2 millones de sacos a 25.0 millones debido a un menor consumo y acumulación de existencias.
- La Unión Europea se reduce 500,000 sacos a 47.5 millones debido a un menor consumo y acumulación de existencias.

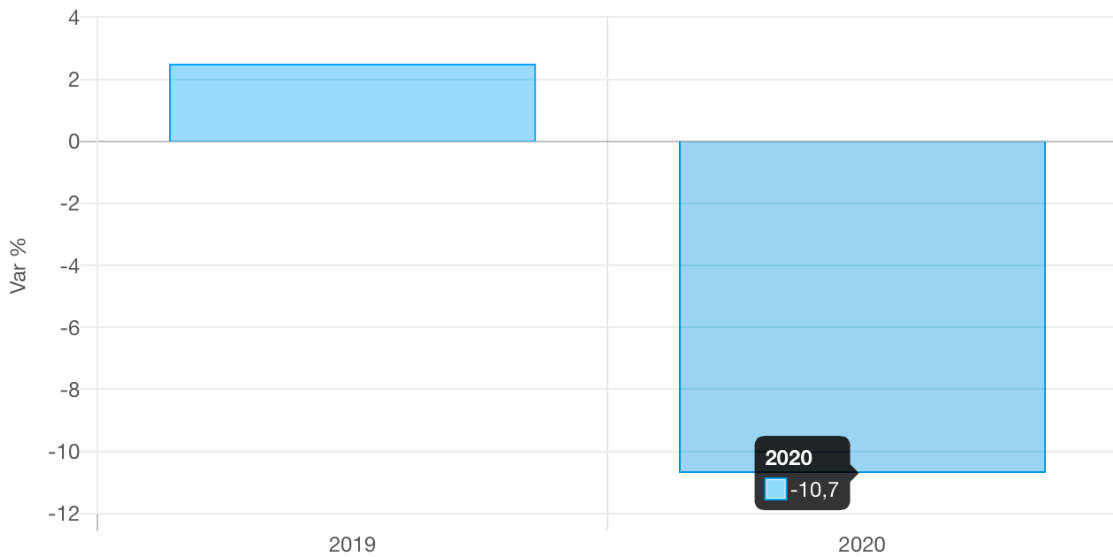
2.4 Ventas:



Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

Podemos ver que desde 2018 las ventas de café y sus productos vienen decreciendo y mucho de esto depende del consumo de café a nivel global el cual ha tenido un decrecimiento en los últimos dos años pero también vemos que es un mercado con bastantes variaciones y muchas veces depende de las tendencias actuales del mercado. Esto lo vemos reflejado en

Año corrido (Enero-Mayo)



Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

Actualmente las ventas dependen en gran parte de los precios del café que están decreciendo en las últimas fechas, pero una de las grandes dificultades que tiene el mercado del café es la situación actual, una de las crisis más grandes de la historia debido al COVID19, puesto que los precios del café caen por tercer mes consecutivo, el indicador compuesto ICO disminuyó en un -10.7% a un promedio de 99.05 centavos de dólar / lb en junio de 2020, que es el tercer mes consecutivo de disminución por esta razón las ventas están decreciendo exponencialmente y así también las producciones también se ven afectadas puesto la mayoría de las personas que trabajaban en cafetales no están trabajando, por lo que la producción hasta marzo es muy baja.

2.5 Principales subsectores, principales productos del sector:

- Principales productos:

Café Verde: Es la materia prima para las producciones otros cafés, es un grano que no ha sido sometido a ningún otro proceso, es de alta calidad.

Café Tostado: Con la mejor tecnología de tostón ofrecemos cafés que exaltan los aromas y sabores de la diversidad de perfiles que encontramos en los cafés de Colombia. Diseñamos la mezcla perfecta de café arábigo 100 % colombiano hecho a su medida. (Federación de Cafeteros, s.f.)

Café Soluble-Liofilizado: Café soluble Premium, extracto de café secado por medio de un proceso en frío, eliminando el agua para darle forma de cristales, polvo o gránulos secos. Este café instantáneo al contacto con el agua y otros líquidos se disuelve o rehidrata

- Principales subsectores:
Descafeinado y tostado
Extractos y derivados
Trilla

Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar: es el producto de mayor interés nivel mundial, vemos en un aumento significativo en ventas desde el año 2010, el mejor año para este producto se representa en el año 2011, del año 2018 al 2019, hubo una desaceleración respecto al año anterior con un -1.5%.

Café soluble liofilizado, con granulometría de 2.00-3.00mm: Este producto tuvo un aumento de 10.5% del año 2018 al 2019, respecto a años anteriores el 2019 es el año más fuerte para este producto.

Los demás extractos, esencias y concentrados del café: tuvo un crecimiento del 14.4% respecto al 2018.

Café tostado, sin descafeinar molido: El año 2019 fue de gran importancia porque se obtuvo un crecimiento del 17.1% respecto al año 2018.

Café tostado, sin descafeinar, en grano: El año 2019 también fue un gran año para este producto teniendo un aumento del 56.6 % comparando el año anterior.

Café sin tostar, descafeinado: reparaciones a base de extractos, esencias o concentrados o a base de café: con un crecimiento del 29.3% superando el año 2019 al año 2018 con un aumento significativo.

Subpartida arancelaria	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019 Ene- May	2020 Ene- May	2019/2018 Var %	2020/2019 Var % Ene- May	TCAC 2019/2010
Los demás cafés sin tostar, si...	1.883.557	2.608.365	1.909.997	1.883.906	2.473.248	2.526.438	2.379.235	2.512.802	2.267.316	2.233.545	948.928	895.570	-1,5	-5,6	1,9
Café soluble liofilizado, con ...	110.829	123.800	114.304	113.634	97.157	117.770	118.393	122.537	139.050	139.793	56.592	57.069	0,5	0,8	2,6
Los demás extractos, esencias ...	121.565	149.287	129.554	125.115	119.254	110.962	97.250	97.718	88.431	101.190	38.357	50.348	14,4	31,3	-2,0
Café tostado, sin descafeinar,...	6.126	7.152	14.617	12.064	21.624	22.949	21.358	45.242	37.828	44.303	19.310	21.757	17,1	12,7	24,6
Café tostado, sin descafeinar,...	17.667	26.737	26.891	23.329	17.043	19.465	17.505	15.037	22.534	35.294	25.311	8.243	56,6	-67,4	8,0
Café sin tostar, descafeinado,...	6.001	14.847	4.287	2.946	4.448	7.265	5.753	7.985	7.189	9.296	2.827	3.459	29,3	22,4	5,0
Preparaciones a base de extrac...	10.808	15.896	6.524	5.062	4.888	4.890	4.373	4.611	5.672	5.237	2.054	2.041	-7,7	-0,6	-7,7
Café tostado, descafeinado.	328	412	256	261	319	303	185	231	216	1.193	430	305	451,2	-29,1	15,4
Café sin tostar, sin descafein...	0	0	0	0	0	94	38.457	978	195	39.329	2.830	119	20.055,4	-95,8	N.C.
Cáscara y cascarrilla de café, ...	1	11	17	27	13	33	32	289	144	210	53	69	45,9	29,1	92,2

Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.marco.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

2.6 Principales acuerdos que benefician al sector:

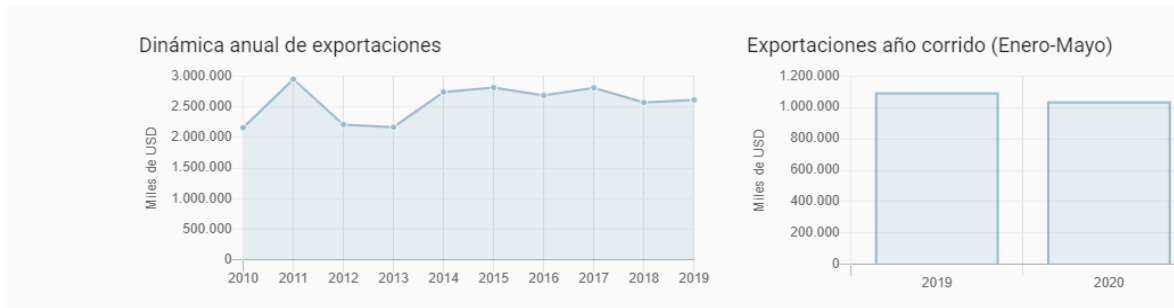
- CAN
- Caricom
- Chile

- Corea del Sur
- EFTA
- Estados Unidos
- Mercosur
- México
- Triángulo del norte
- Unión Europea

2.7 Destino de las exportaciones:

En la dinámica anual de las exportaciones pertenecientes al sector del café y sus derivados en Colombia se puede afirmar para el año 2010 al 2011 las exportaciones tuvieron un incremento del \$1.000.000 USD y ya para el año 2012, dos años después tuvo un decrecimiento significativo, bajando las exportaciones en casi el mismo monto del que subieron para los años 2010 y 2011. Ya desde el año 2013, el sector logro tener recuperación en sus exportaciones y volvieron a tener un crecimiento, no muy alto, pero si logro recuperar el sector y ya desde dicho año hasta el año 2019 las exportaciones se mantenían constantes, con variaciones mínimas y no muy significativas. En la tabla dos se puede observar el comparativo del mismo tiempo del año 2019 (enero-mayo) a este año 2020 las exportaciones tuvieron una baja, ya que por la crisis mundial que estamos atravesando este sector no logro tener buenos resultados a su favor en el primer semestre del año.

MILES DE USD

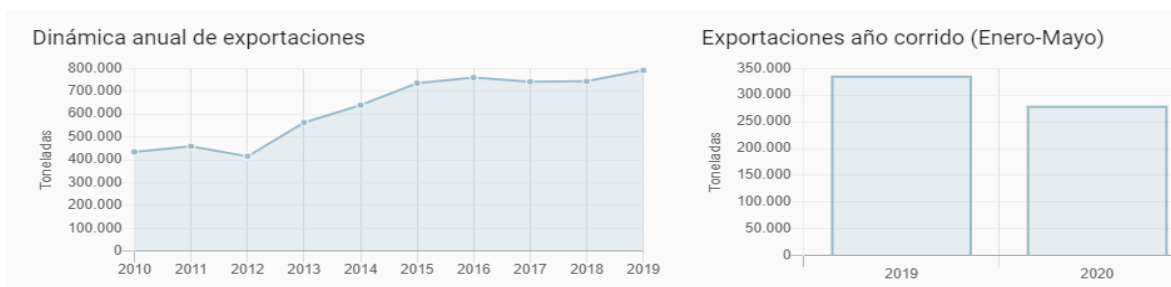


Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

Producto	2019	2020	Var %	Departamento	2019	2020	Var %	Destino	2019	2020	Var %
Los demás cafés sin tostar, si...	948.928	895.570	-5,6	Caldas	256.089	235.616	-8,0	Estados Unidos	473.726	437.930	-7,6
Café soluble liofilizado, con ...	56.592	57.069	0,8	Antioquia	216.502	206.634	-4,6	Alemania	81.871	84.345	3,0
Los demás extractos, esencias ...	38.357	50.348	31,3	Huila	161.419	140.136	-13,2	Japón	84.797	77.194	-9,0
Café tostado, sin descafeinar,...	19.310	21.757	12,7	Risaralda	99.093	97.307	-1,8	Bélgica	51.032	66.255	29,8
Café tostado, sin descafeinar,...	25.311	8.243	-67,4	Quindio	108.826	96.512	-11,3	Canadá	77.295	63.011	-18,5

Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

Con esta tabla se puede confirmar que las toneladas exportadas de café y sus derivados para el primer semestre del año 2019 comparándolo con el primer semestre del año 2020 tuvieron un decrecimiento, En el departamento del Huila tuvo una disminución en los últimos años con -13.2% y a nivel mundial existió un aumento en las exportaciones hacia Bélgica con 29,8% por el contrario en Canadá fue negativa con -18,5%. Cabe resaltar que del año 2012 hasta el año 2019 las exportaciones en toneladas tuvieron un crecimiento significativo año a año, logrando así que el sector pueda expandirse y crecer en el mercado internacional.



Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

Producto	2019	2020	Var %	Departamento	2019	2020	Var %	Destino	2019	2020	Var %
Los demás cafés sin tostar, si...	316.140	264.554	-16,3	Caldas	71.045	56.855	-20,0	Estados Unidos	148.079	119.235	-19,5
Los demás extractos, esencias ...	4.040	5.230	29,5	Antioquia	62.156	52.508	-15,5	Alemania	25.487	23.392	-8,2
Café soluble liofilizado, con ...	4.205	4.115	-2,1	Huila	53.978	41.297	-23,5	Japón	27.687	21.583	-22,1
Café tostado, sin descafeinar,...	3.241	3.879	19,7	Risaralda	34.747	29.514	-15,1	Canadá	25.514	18.956	-25,7
Café tostado, sin descafeinar,...	6.731	1.104	-83,6	Quindío	36.702	28.481	-22,4	Bélgica	15.206	17.790	17,0

Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

2.8 Información del sector en el departamento de Santander:

En el departamento de Santander podemos observar que del año 2019 al 2020 para el primer semestre del año hubo una variación con un decremento en las exportaciones del -4,9%, se puede concluir que no fue una variación muy significativa, pero si se ve reflejada la crisis actual ya que el sector tuvo una disminución en sus exportaciones en el sector del Café y sus derivados.

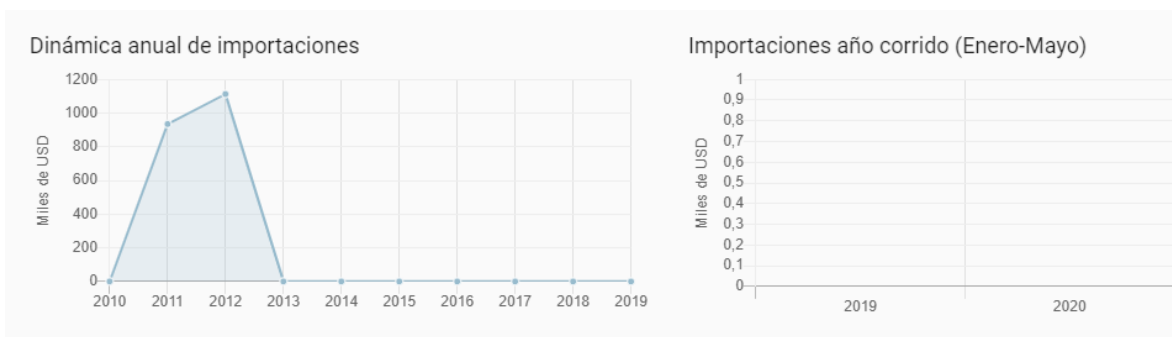


Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

Producto	2019	2020	Var %	Departamento	2019	2020	Var %	Destino	2019	2020	Var %
Los demás cafés sin tostar, si...	54.357	67.299	23,8	Santander	71.220	67.742	-4,9	Estados Unidos	35.679	34.240	-4,0
Los demás extractos, esencias ...	0	430	0,0					Finlandia	5.372	8.331	55,1
Café tostado, sin descafeinar,...	7	9	24,4					Italia	7.537	4.754	-36,9
Café tostado, sin descafeinar,...	16.855	4	-100,0					Canadá	2.447	4.022	64,3
Café sin tostar, descafeinado...	0	0	0,0					España	3.242	2.419	-25,4

Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

En cuanto a las importaciones del café y sus derivados en el departamento de Santander se puede observar que del año 2010 al año 2013 se presentaron importaciones por valores aproximadamente de 1100 USD, pero algo importante en ese análisis es enfocarse que desde el año 2013 no se presentan importaciones en Santander de este producto, con variaciones de 0,0% se puede observar que este sector en cuanto las importaciones se encuentra prácticamente nulo.

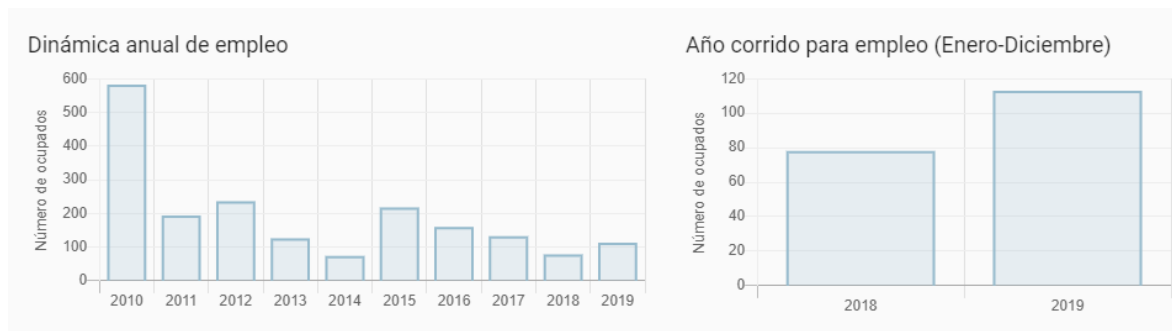


Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

Producto	2019	2020	Var %	Departamento	2019	2020	Var %	Origen	2019	2020	Var %
Los demás cafés sin tostar, si...	0	0	0,0	Santander	0	0	0,0	Perú	0	0	0,0

Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

En la dinámica de empleo en Santander en cuanto a este sector de café se puede observar que hubo un aumento significativo del año 2018 al año 2019 con un aumento de 113 empleos y una variación del 45,5%, demostrando así que este sector puede ser de gran relevancia para el departamento, brindando oportunidades de empleo para sus habitantes.



Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

Departamento	2018	2019	Var %
Santander	78	113	45,5

Colombia Productiva, (2020) DANE-DIAN. Recuperado de <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/1>

Análisis de la empresa:

2.1 Información corporativa de la empresa:

- Nombre Completo: Sociedad Exportadora De Cafe De Las Cooperativas De Caficultores S A Expocafe S A.
- Principales Actividades: Comercio Al Por Mayor De Materias Primas Agropecuarias; Animales Vivos (G4620)
- Productos Principales: Café
- Total de Empleados: 69 (2020)
- Capital Registrado: COP 30,810,000 (2008)

2.2 Compañías similares:

Compañía	Total Ingreso Operativo
Itacol S.A.	1,543,297 (2019)
Solla S.A.	1,542,413 (2019)
Itacol de Occidente S.A.	1,008,271 (2019)
Carcafe Ltda	721,876 (2019)
Sociedad Exportadora De Cafe De Las Cooperativas De Caficultores S A Expocafe S A	653,816 (2019)
Engelhart Ctp (Colombia) S.A.S	624,659 (2019)
C.I. Tecnicas Baltime de Colombia S.A.	595,482 (2019)
The Elite Flower S A S C I	563,133 (2019)
Cooperativa De Caficultores Delsuroste De Antioquia	550,133 (2019)
C I Acepalma S A	545,074 (2019)

EMIS, (2020) ISI Emerging Markets Group Company. Recuperado de https://www.emiscom.consultaremota.upb.edu.co/php/companies/index/financials?pc=CO&cmpy=1214371&viewfins=all&subm=1&analysis_options=1&ratiogroup=&fptype=Y&pub_standard=&cons=N&curr=COP&display_units=6&analysis_type_radio=N&stm_order=R&hide-empty=yes

2.3 Análisis financiero:

- Estados de resultados:

Total Ingreso Operativo: en esta empresa pudimos observar que tuvo mayor ingreso en el año 2017 ya que se tuvo un buen año en las ventas con 938,789.08 millones teniendo una variación de 45,85% con respecto al año anterior en este año fue el más alto donde se presentaron ingresos, es decir, la ganancia obtenida después de deducir los gastos operacionales en el año que menor presentaron fue en el 2016 con 645,151.23 millones.

Utilidad Bruta: la utilidad bruta más grande fue en el año 2015 con 49,553.63 millones y en el 2018 con 1,168.05 millones. La variación que fue más significativa fue del año 2017 al 2018 ya que disminuyó de manera notorio y de esa manera aumentó en el año siguiente. Es decir, para el año 2018 el precio final del producto fue más bajo y en el 2015 es donde más costoso salió después de descontar los costos directos e indirectos que trae la fabricación de este.

Ganancia Operativa (EBIT): en el año donde más se presentaron beneficios antes de los intereses e impuestos es el 2015 con 41,226.48 millones y en el que no se recibieron beneficios ya que su resultado fue negativo es el año 2018, sin embargo, el EBIT no es el resultado neto del ejercicio.

EBITDA: se pudo deducir que en el año 2018 se pudo ver que la eficiencia fue nula como resultado de las ventas que fue baja dio -8,018.48 millones, en cambio en el año 2015 la eficiencia de los ingresos por las ventas generados se encontró la mayor EBITDA aunque para el 2016 haya disminuido.

Ganancias después de Impuestos: en el año donde más se presentaron ganancias fue en el 2016 con 17,633.14 millones lo que hace que para ese año la empresa fuera muy rentable ya que esta operación se realiza después de contabilizar todos los costos e impuestos, y se considera una medida muy exacta porque incluye los gastos operativos que están excluidos del beneficio bruto. En el año que menos se presentaron fue en el 2018 con resultado negativo.

Estados financieros

Solo anual Estándar Global Indiv. COP Millones Mostrar más opciones Más períodos Exportar

Tipo de Estado Financiero Fecha final del período	Anual, Indiv. 2019-12-31	Anual, Indiv. 2018-12-31	Anual, Indiv. 2017-12-31	Anual, Indiv. 2016-12-31	Anual, Indiv. 2015-12-31
- Estado de Resultados	2019	2018	2017	2016	2015
- Total Ingreso Operativo	653,816.18	770,248.47	939,762.46	645,151.23	668,062.52
Ingresos netos por ventas	652,088.13	768,227.79	938,789.08	643,670.73	667,363.23
Costo de mercancías vendidas	-631,635.39	-767,059.74	-893,078.31	-601,458.22	-617,809.60
- Utilidad bruta	20,452.74	1,168.05	45,710.77	42,212.51	49,553.63
Gastos administrativos	-12,445.76	-11,350.17	-11,896.76	-10,107.47	-8,487.59
- Otros resultados operativos netos	1,698.61	1,987.72	329.32	959.73	160.44
Otros ingresos operativos	1,728.05	2,020.68	973.38	1,480.50	699.29
Otros gastos operativos	-29.44	-32.96	-644.06	-520.77	-538.86
Ganancia operativa (EBIT)	9,705.59	-8,194.40	34,143.33	33,064.76	41,226.48
EBITDA	10,693.90	-8,018.48	34,304.03	33,210.08	41,351.85
- Resultado financiero	-1,662.95	-9,200.18	-5,170.76	-6,955.11	-17,427.03
Ingresos financieros	5,313.55	560.03	620.82	1,479.85	268.80
Gastos financieros	-7,402.06	-10,089.17	-6,001.74	-8,724.63	-17,789.76
Participación en ganancia (pérdida) de asociados	425.56	328.95	210.16	289.68	93.93
Ganancias antes de impuestos	8,042.65	-17,394.58	28,972.57	26,109.66	23,799.45
Impuesto a la renta	-559.62	3,672.21	-14,467.73	-8,476.51	-9,933.27
Ganancias después de impuestos	7,483.02	-13,722.37	14,504.84	17,633.14	13,866.17
Ganancia (Pérdida) Neta	7,483.02	-13,722.37	14,504.84	17,633.14	13,866.17

Anual, Indiv. 2016-12-31 2016	Anual, Indiv. 2015-12-31 2015	Anual, Indiv. 2019-12-31 2019	Anual, Indiv. 2018-12-31 2018	Anual, Indiv. 2017-12-31 2017
645,151.23	668,062.52	653,816.18	770,248.47	939,762.46
643,670.73	667,363.23	652,088.13	768,227.79	938,789.08
-601,458.22	-617,809.60	-631,635.39	-767,059.74	-893,078.31
42,212.51	49,553.63	20,452.74	1,168.05	45,710.77
-10,107.47	-8,487.59	-12,445.76	-11,350.17	-11,896.76
959.73	160.44	1,698.61	1,987.72	329.32
1,480.50	699.29	1,728.05	2,020.68	973.38
-520.77	-538.86	-29.44	-32.96	-644.06
33,064.76	41,226.48	9,705.59	-8,194.40	34,143.33
33,210.08	41,351.85	10,693.90	-8,018.48	34,304.03
-1,662.95	-9,200.18	-5,170.76	-6,955.11	-17,427.03
5,313.55	560.03	620.82	1,479.85	268.80
-7,402.06	-10,089.17	-6,001.74	-8,724.63	-17,789.76
425.56	328.95	210.16	289.68	93.93
8,042.65	-17,394.58	28,972.57	26,109.66	23,799.45
-559.62	3,672.21	-14,467.73	-8,476.51	-9,933.27
7,483.02	-13,722.37	14,504.84	17,633.14	13,866.17
7,483.02	-13,722.37	14,504.84	17,633.14	13,866.17

EMIS, (2020) ISI Emerging Markets Group Company. Recuperado de https://www.emiscom.consultaremota.upb.edu.co/php/companies/index/financials?pc=CO&cmpy=1214371&viewfins=all&subm=1&analysis_options=1&ratiogroup=&fpub_standard=&cons=N&curr=COP&display_units=6&analysis_type_ratio=N&stm_order=R&hide-empty=yes

- Balance total:
Activos Totales: en el 2017 fue donde se presentaron más cantidad de activos totales que son los bienes y lo que tuvo la empresa ese año con 390,392.90 millones ya que fue el año que tuvo mayor valor en los activos corrientes sin embargo el año anterior no tuvo gran diferencia lo cual quiere decir que la variación fue de 7.55% desde el 2015 fue aumentando notoriamente, el año donde menos se presentó con bienes es en el 2015.

Pasivos Totales: en el año 2017 se presentó con 305,176.13 millones, es decir, ese año fue el mayor en pago de deudas totales y obligaciones en la empresa y de igual manera que en los activos totales el 2015 se dio con menor cantidad de los pasivos totales. En los últimos cinco años en esta parte de la empresa se ha podido observar diferencias con variaciones significativas tanto positivas como negativas ya que del 2017 al siguiente año disminuyó, pero volvió aumentar al 2019.

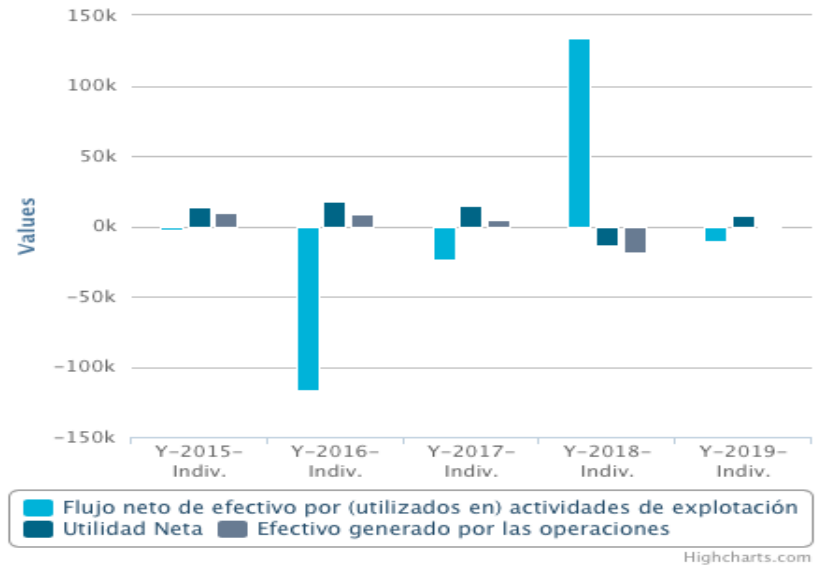
- Balance General	2019	2018	2017	2016	2015
- Activos Totales	256,864.28	238,110.87	390,392.90	362,975.20	201,651.69
- Activos no corrientes	28,888.64	16,206.96	6,558.15	6,612.87	7,342.50
Propiedad, planta y equipo	3,723.77	2,951.79	3,010.57	2,985.82	2,889.54
- Activos financieros a largo plazo	4,055.86	3,863.31	3,521.25	3,311.09	3,021.41
Inversiones en subsidiarias	2,078.53	0.00	1,757.32	0.00	0.00
Otros activos financieros no corrientes	1,977.33	3,863.31	1,763.93	3,311.09	3,021.41
- Activos diferidos	13,806.21	9,391.86	26.34	315.97	1,431.55
Activos no corrientes por impuesto diferido	13,806.21	9,391.86	26.34	315.97	1,431.55
Otros activos no corrientes	7,302.80	0.00	0.00	0.00	0.00
- Activos Corrientes	227,975.64	221,903.91	383,834.75	356,362.33	194,309.19
Inventarios	66,574.84	85,036.81	136,575.06	209,211.27	104,423.45
- Comerciales y otras cuentas a cobrar	85,912.95	92,235.60	211,139.66	102,891.14	59,416.47
Cuentas comerciales por cobrar	77,558.20	85,712.38	209,846.80	102,891.14	59,416.47
Créditos de impuestos	8,354.75	6,523.22	1,292.86	0.00	0.00
- Activos financieros de corto plazo	59,029.01	31,576.27	27,330.29	35,941.63	21,052.69
Otros activos financieros corrientes	59,029.01	31,576.27	27,330.29	35,941.63	21,052.69
Efectivo o Equivalentes	16,458.84	13,055.24	8,789.74	8,318.29	9,416.58

EMIS, (2020) ISI Emerging Markets Group Company. Recuperado

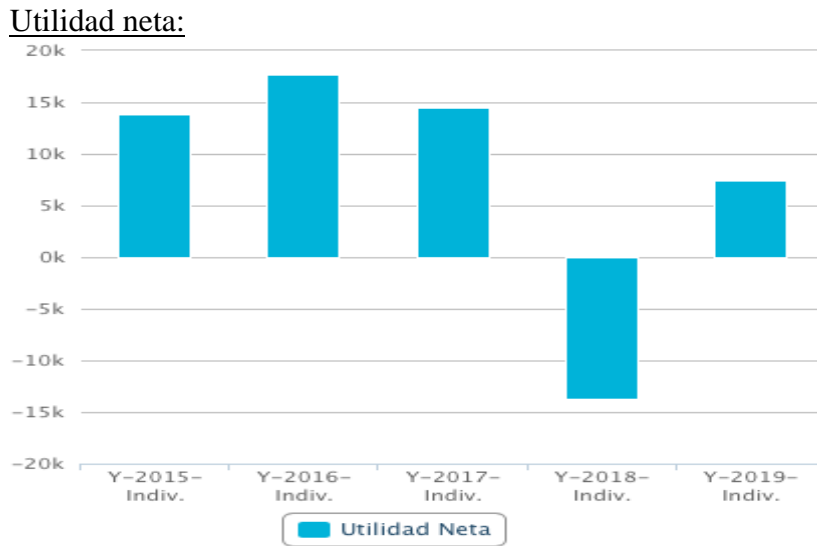
de https://www.emiscom.consultaremoti.upb.edu.co/php/companies/index/financial?s?pc=CO&cmpy=1214371&viewfins=all&subm=1&analysis_options=1&rationgroup=&fpub_type=Y&pub_standard=&cons=N&curr=COP&display_units=6&analysis_type_radio=N&stm_order=R&hide-empty=yes

- Pasivos Totales	200,367.76	180,023.13	305,176.13	277,715.14	140,322.49
- Pasivos no corrientes	11,661.63	3,576.17	4,247.70	12,673.49	1,766.26
Ingresos diferidos, gastos devengados y otros pasivos no circulantes diferidos	5,258.39	3,576.17	4,247.70	12,673.49	1,766.26
Otros pasivos no corrientes	6,403.24	0.00	0.00	0.00	0.00
- Pasivos Corrientes	188,706.13	176,446.96	300,928.43	265,041.65	138,556.22
Créditos y préstamos corrientes	167,017.91	164,085.13	281,262.33	251,243.31	128,053.58
- Comerciales y otras cuentas a pagar	19,582.86	11,443.60	9,292.86	11,040.94	3,932.42
Cuentas Comerciales por pagar	19,582.86	11,443.60	9,292.86	11,040.94	3,932.42
Provisiones para otros pasivos y gastos	816.64	765.80	647.90	450.28	467.99
Otros pasivos corrientes	989.62	0.00	0.00	0.00	0.00
Pasivos corrientes por impuesto a la renta	299.11	152.43	9,725.34	2,307.13	6,102.24

- Estado de flujo de efectivo:
Flujo neto de efectivo por (utilizados en) actividades de explotación:



EMIS, (2020) ISI Emerging Markets Group Company. Recuperado de https://www.emiscom.consultaremoti.upb.edu.co/php/companies/index/financials?pc=CO&cmpy=1214371&viewfins=all&subm=1&analysis_options=1&ratiogroup=&fptype=Y&pub_standard=&cons=N&curr=COP&display_units=6&analysis_type_radio=N&stm_order=R&hide-empty=yes



EMIS, (2020) ISI Emerging Markets Group Company. Recuperado de https://www.emiscom.consultaremoti.upb.edu.co/php/companies/index/financials?pc=CO&cmpy=1214371&viewfins=all&subm=1&analysis_options=1&ratiogroup=&fptype=Y&pub_standard=&cons=N&curr=COP&display_units=6&analysis_type_radio=N&stm_order=R&hide-empty=yes

De la gráfica de la Utilidad Neta podemos concluir que en el año 2018 hubo un déficit de efectivo el cual se debe a un crédito el cual fue reinvertido en la compañía y por otro lado las ventas realizadas en ese mismo año quedaron pendientes de pago por lo que la compañía en este año reportó un flujo negativo, pero el cual fue recuperado en el año 2019 con un índice de decrecimiento comparado con los años 2015, 2016 y 2017.

1. 2015: Observamos que el flujo de efectivo en las actividades de explotación en el primer año como era de esperarse fue igual a cero, esto se ve reflejado a que la devaluación y depreciación de la propiedad, planta y equipo, los gastos financieros, los cambios de inventario y la mayoría de las actividades que están contemplados en este flujo no representan afectaciones en la utilidad neta
2. 2016: En este año podemos ver que el flujo de efectivo es negativo y esto se ve reflejado debido a la baja utilidad que se tuvo puesto que las ventas fueron altas pero el costo de la mercancía fue casi igual puesto que se tuvieron que pagar cambios en inventario los cuales hicieron que se las acciones comerciales de la compañía no fueran rentables el flujo fue bastante bajo para este año
3. 2017: Vemos que los márgenes para este año también fueron negativos al igual que en 2016 pero la razón para este año es totalmente diferente, puesto que la utilidad bruta fue bastante buena, los impuestos y los pasivos corrientes por impuesto a la renta consumieron el efectivo de las utilidades por esto el flujo para este año fue negativo
4. 2018: En el 2018 podemos ver que las ventas de la compañía fueron bastante elevadas comparadas con los otros años, pero vemos que costo de la mercancía fue bastante alta casi igual a la cantidad de ingresos podemos observar que el flujo de efectivo de la explotación fue bastante bajo, así como también la compañía reportó una gran cantidad de cuentas por cobrar las cuales no se habían presentado en los otros años observados
5. 2019: Para este año también se obtuvo una utilidad bruta positiva pero después de los gastos operativos y de los compromisos financieros para la cual la compañía se comprometió el flujo de efectivo también fue negativo haciendo que, por tercer año consecutivo, pero menos preocupante que los demás la compañía no tuviera el flujo suficiente para cumplir sus compromisos

Flujo neto de efectivo de (utilizadas en) actividades de inversión:

1. 2015: Los dividendos para este año fueron iguales a 0 aunque se tuvo que invertir en la compra de propiedades, planta y equipo y en otros flujos de efectivo de actividades de inversión
2. 2016: Al igual que en el año anterior podemos observar los dividendos para este año fueron iguales a 0 aunque se tuvo que invertir en la compra de propiedades, planta y equipo y en otros flujos de efectivo de actividades de inversión
3. 2017: Los dividendos para este año fueron iguales a 0 aunque se tuvo que invertir en la compra de propiedades, planta y equipo, pero en este año no se

- tuvo que invertir en otros flujos de efectivo de actividades de inversión por esta razón fue el mejor año de la compañía en términos de retribución de inversiones
4. 2018: Este año fue el año en el cual se requirió mas efectivo para actividades de inversión, pero se puede ver que fue el primer año de la compañía el cual pudo generar dividendos para los socios de esta misma
 5. 2019: Los dividendos para los socios fueron casi 50% mayores de lo que fueron el año anterior pero debido a los otros flujos de efectivo de actividades de inversión

Efectivo al inicio del Periodo:

1. 2015: \$3.097.87
2. 2016: \$9.416.58
3. 2017: \$8.318.29
4. 2018: \$8.789.74
5. 2019: \$13.055.24

Efectivo al inicio del período	13,055.24	8,789.74	8,318.29	9,416.58	3,097.87
--------------------------------	-----------	----------	----------	----------	----------

EMIS, (2020) ISI Emerging Markets Group Company. Recuperado de https://www.emiscom.consultaremota.upb.edu.co/php/companies/index/financials?pc=CO&cmpy=1214371&viewfins=all&subm=1&analysis_options=1&ratigroup=&fptype=Y&pub_standard=&cons=N&curr=COP&display_units=6&analysis_type_radio=N&stm_order=R&hide-empty=yes

Efectivo al final del periodo:

1. 2015: \$9.416.58
2. 2016: \$8.318.29
3. 2017: \$8.789.74
4. 2018: \$13.055.24
5. 2019: \$16.458.84

Efectivo al final del período	16,458.84	13,055.24	8,789.74	8,318.29	9,416.58
-------------------------------	-----------	-----------	----------	----------	----------

EMIS, (2020) ISI Emerging Markets Group Company. Recuperado de https://www.emiscom.consultaremota.upb.edu.co/php/companies/index/financials?pc=CO&cmpy=1214371&viewfins=all&subm=1&analysis_options=1&ratigroup=&fptype=Y&pub_standard=&cons=N&curr=COP&display_units=6&analysis_type_radio=N&stm_order=R&hide-empty=yes

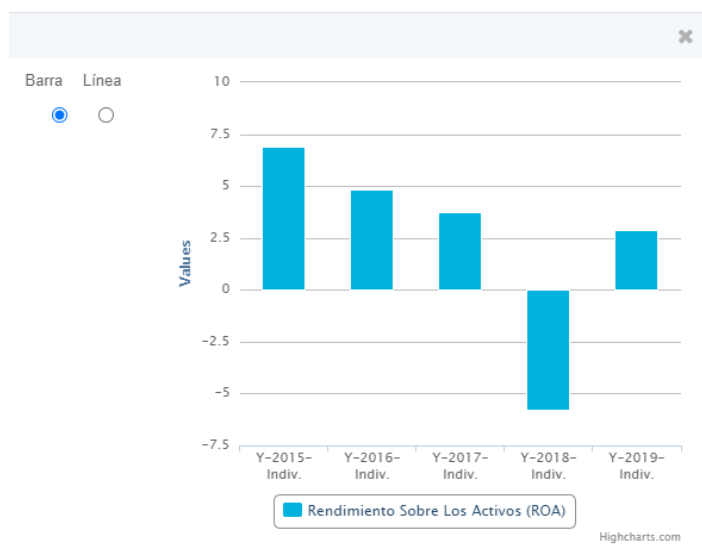
2.4 Ratios:

- Ratios de rentabilidad:

Rendimiento Sobre los Activos (ROA):

Este indicador señala cuán rentable es una empresa en relación con sus activos totales. ROA da una idea de cuán eficiente es la administración en el uso de sus activos para generar ingresos. Calculado como Utilidad Neta / Activos.

Como se observa entonces en la tabla, el 2015 la empresa logro utilizar sus activos para generar ingresos de manera muy eficiente ya que obtuvo una rentabilidad alta del 6.88%. Desde ese año la rentabilidad de la empresa vino decreciendo cada vez más, obteniendo resultados negativos en su ROA. El 2019 fue el año en el que se pudo recuperar la estabilidad del uso de los activos para lograr un crecimiento en la rentabilidad de la empresa con un 2.91%, sin embargo, no logro incrementarse lo suficiente si se compara con el ROA del año 2015.

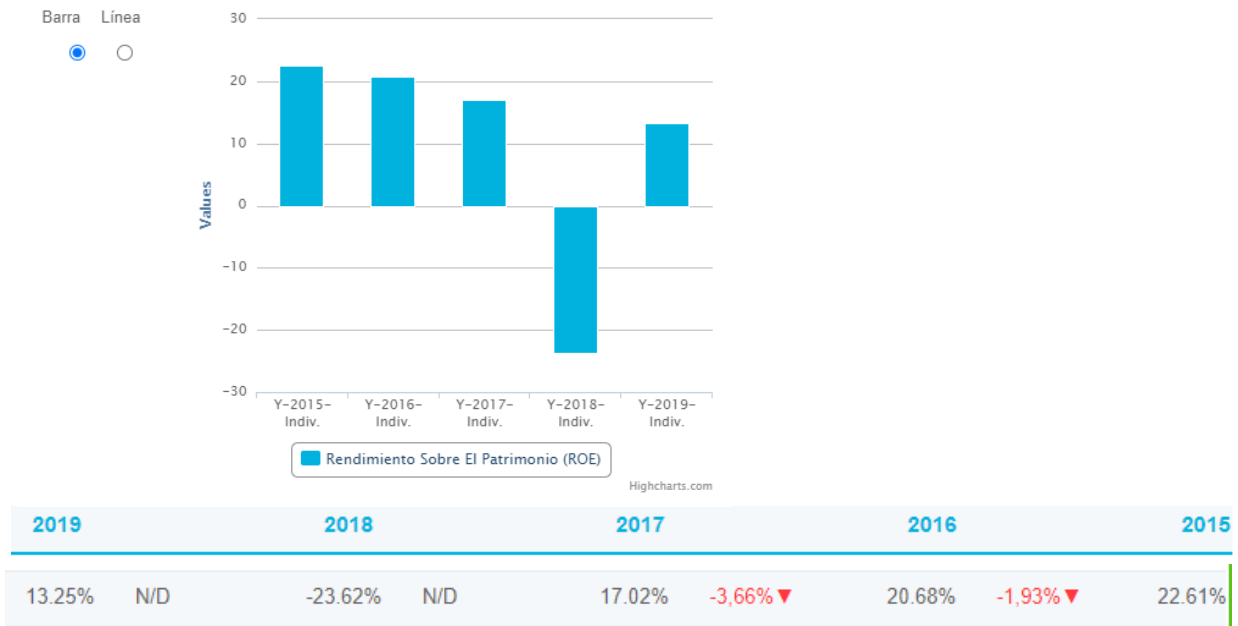


2019	2018	2017	2016	2015
2.91%	-5.76%	3.72%	4.86%	6.88%
N/D	N/D	-1.14% ▼	-2.02% ▼	

Rendimiento Sobre el Patrimonio (ROE):

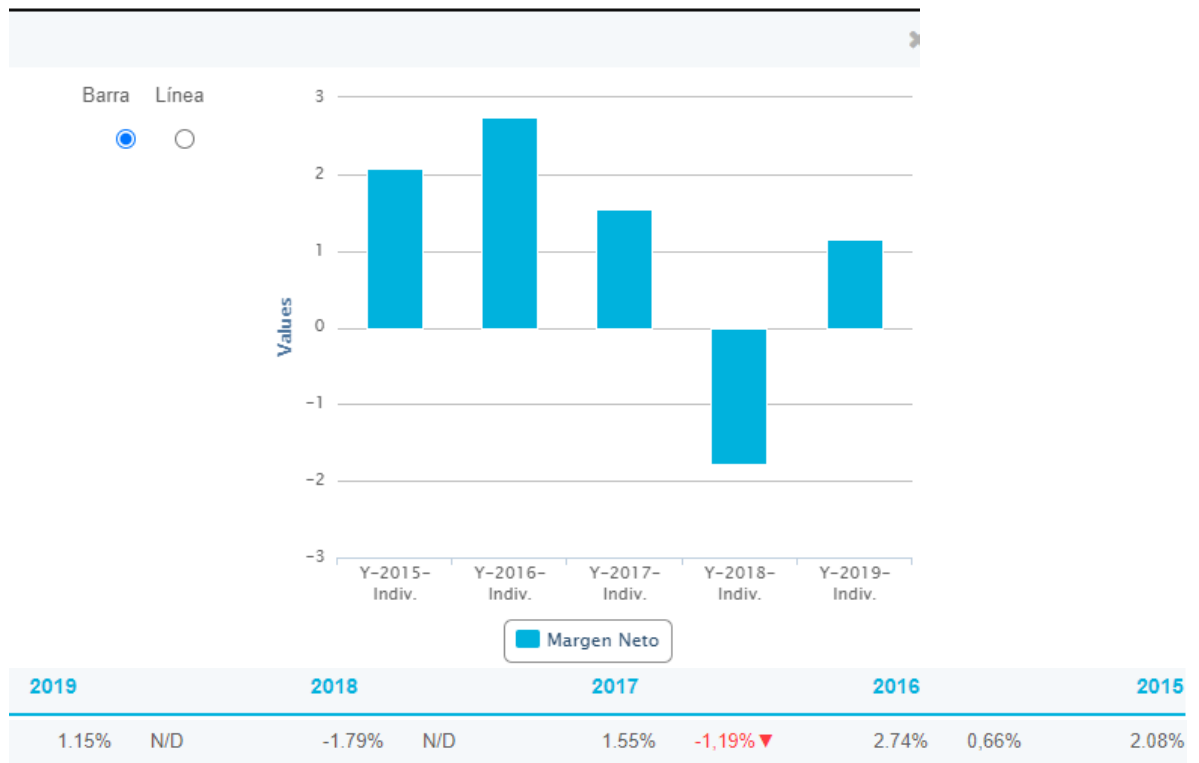
Medida de la rentabilidad de una empresa que revela cuánto beneficio genera una empresa con el dinero invertido por los accionistas. Comparando el ROE con el ROA se puede concluir que desde el año 2015 la rentabilidad que obtuvo la empresa en estos dos indicativos decreció considerablemente, pero fue el año

2018 el que obtuvo la menor rentabilidad con un -23.62%. Igualmente cabe resaltar que luego de este año, el 2019 el ROE logró recuperarse un poco y pasó de un -23.62 del año 2018 a un 13.25% teniendo números positivos, tal cual como se presentó con el ROA.



Margen Neto:

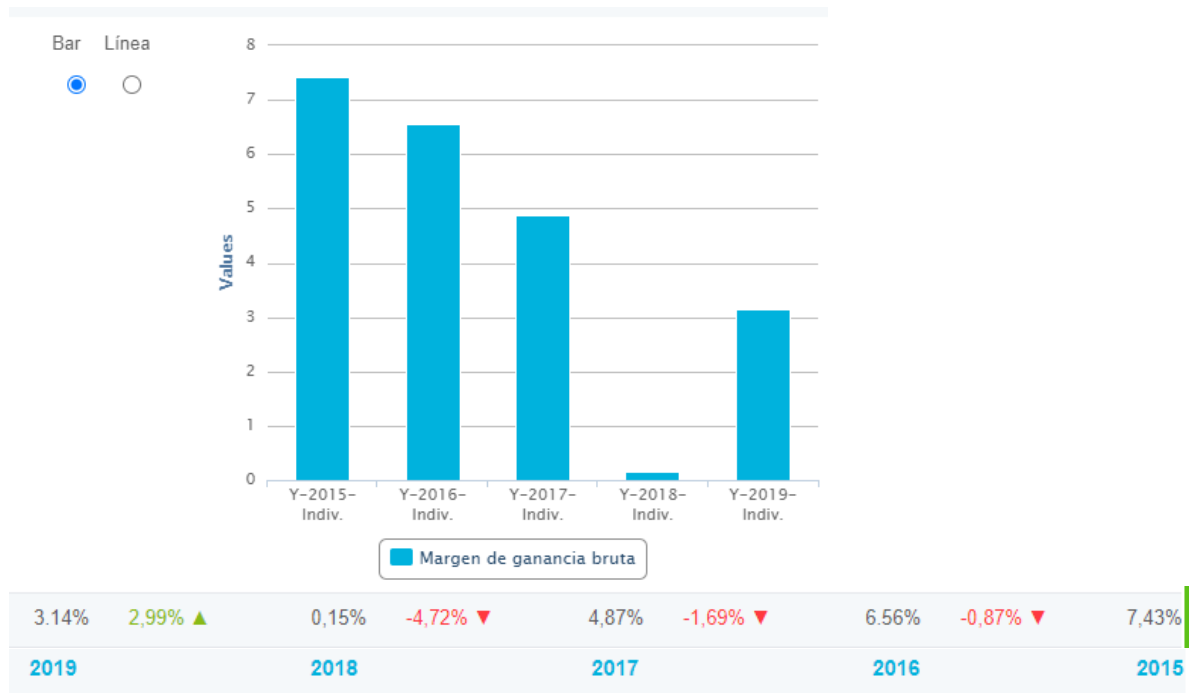
Es la relación entre las ganancias netas y los ingresos de la empresa. Muestra cuánto de cada unidad recaudada por una empresa como ingreso se traducen en ganancias. En el año 2016 la empresa según la grafica obtuvo las mejores ganancias recaudadas por cada unidad de ingreso, con un total de 2.74%.



Margen de Ganancia Bruta:

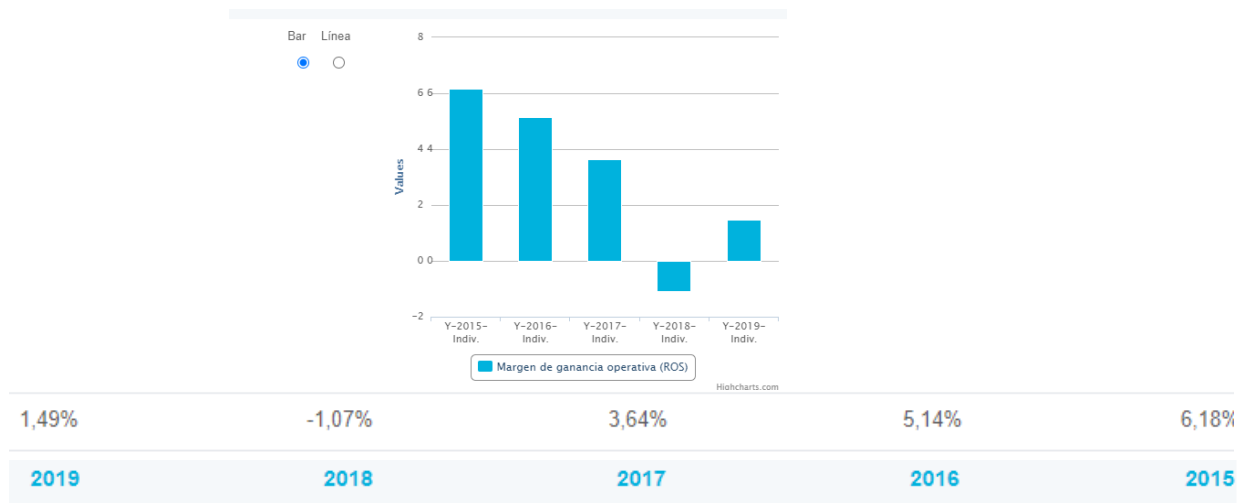
Es una medida financiera asignada para evaluar la salud financiera de una empresa al revelar la proporción de dinero sobrante de los ingresos después de contabilizar el costo de los bienes vendidos.

El margen en ganancia bruta del año 2015 fue el mejor, con un porcentaje de 7,43% la empresa logro obtener resultados positivos en cuanto a la proporción de dinero sobrante de los ingresos. El año 2018 obtuvo un resultado bastante desfavorable comparándolo con los otros años ya que tuvo un porcentaje de 0,15%, y bajó un -4,72% a comparación del año anterior 2017, pero para el año 2019, la empresa logro obtener una recuperación en su margen de ganancia bruta ya que tuvo un aumento de 2.99% cerrando como resultado final en 3.14%.



Margen Operacional:

Es la relación controlada para medir la estrategia de fijación de precios y la eficiencia operativa de una empresa.



- Ratios de eficiencia:

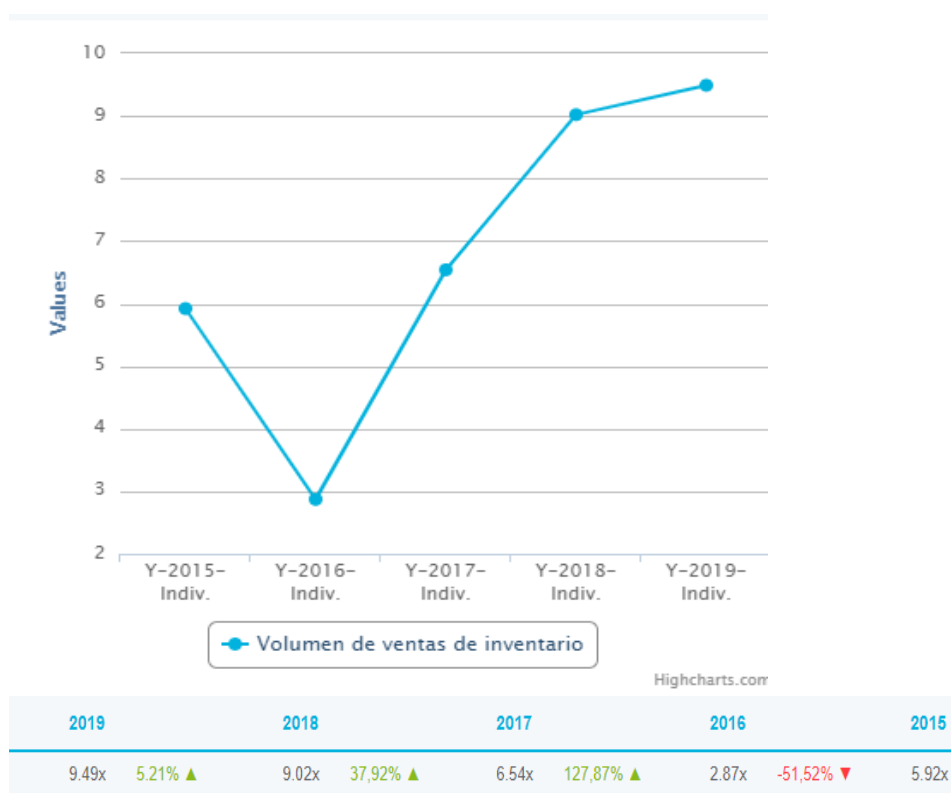
Rotación de Inventario:

Una relación que muestra cuantas veces se vende y reemplaza el inventario de una empresa durante un período.

1. 2015: durante este año se vende y reemplaza el inventario 5.92 veces.

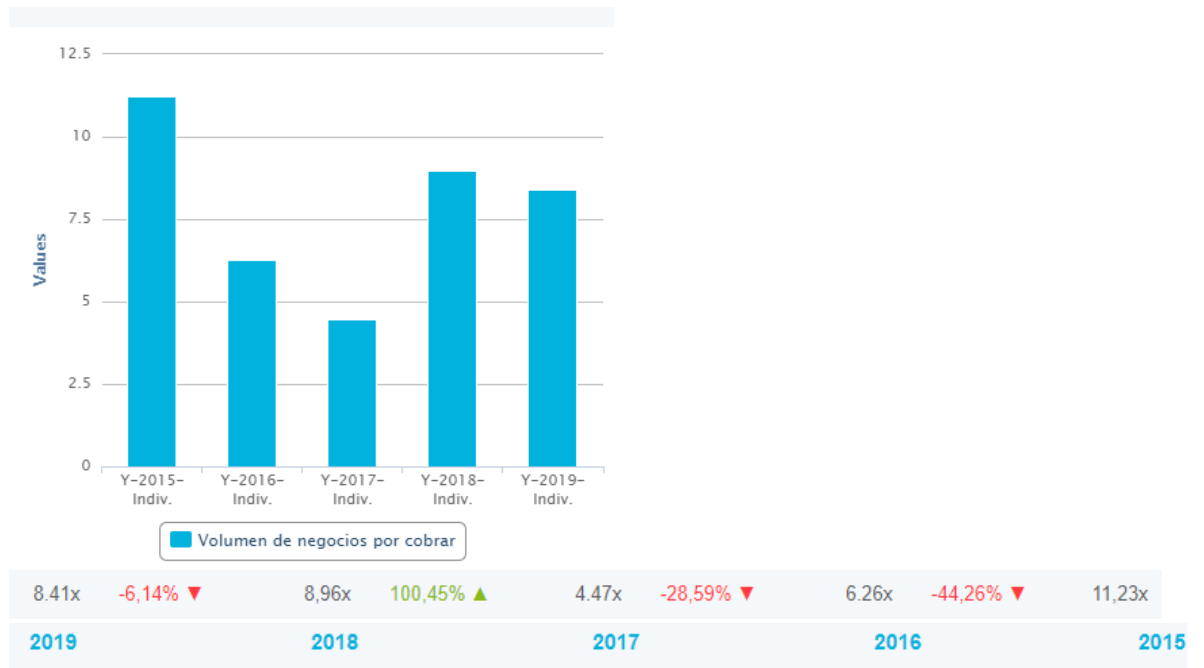
2. 2016: durante este año se vende y reemplaza el inventario 2.87 veces.
3. 2017: durante este año se vende y reemplaza el inventario 6.54 veces.
4. 2018: durante este año se vende y reemplaza el inventario 9.02 veces.
5. 2019: durante este año se vende y reemplaza el inventario 9.49 veces.

En el año 2019 la empresa tuvo la rotación de venta de inventarios más alta, es decir, tuvo que reemplazar el inventario más veces por el año ya que tuvo más ventas y el año donde menor rotación de inventario fue en el año 2016 para luego lograr recuperarse en los años siguientes hasta cerrar en 2019 que fue el mejor año para la empresa en cuestión a la venta y el remplazo de su inventario.



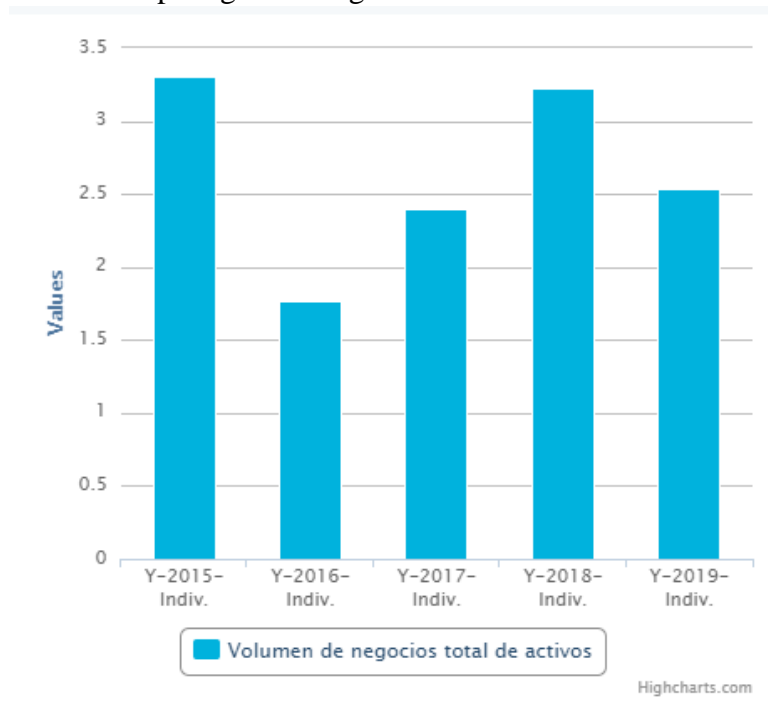
Rotación de Cuentas por cobrar:

Es la relación que muestra cuantas veces las cuentas por cobrar comerciales se registran y cobran durante el período. Aquí se puede observar que se registraron con un alto porcentaje los últimos años, sobre todo el año 2015 con un 11,23% y el año que menor tuvo fue el 2017 con un 4,47%.

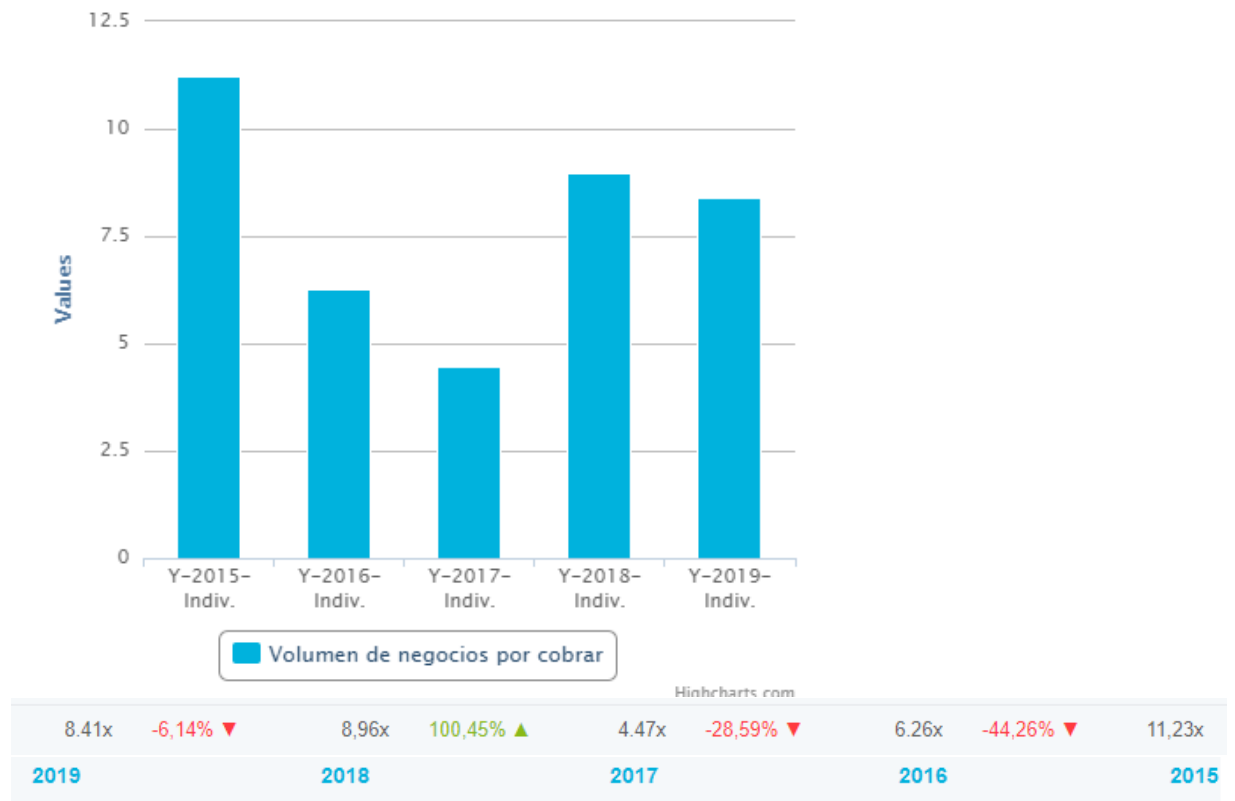


Rotación de Activos:

Mida la cantidad de ventas generadas por sus activos. Podemos observar que en el año 2015 la empresa tuvo la mayor eficiencia ya que fue donde más utilizo sus activos para generar ingresos.



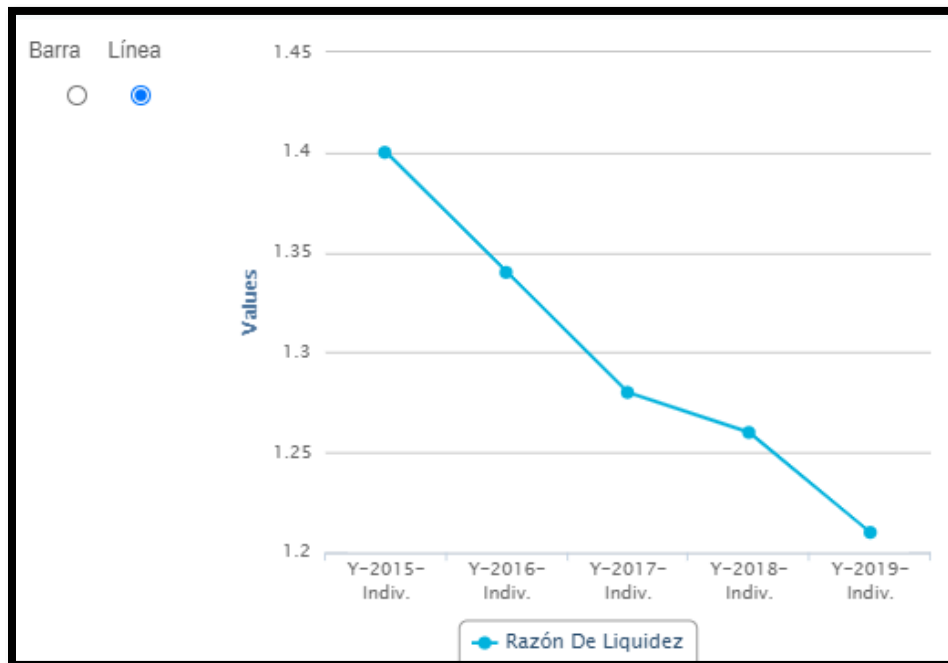
Rotación de Cuentas por Pagar:



- **Ratios de liquidez:**

Razón de Liquidez: Mide la capacidad de una organización o empresa para pagar obligaciones a corto plazo. Su análisis es el siguiente:

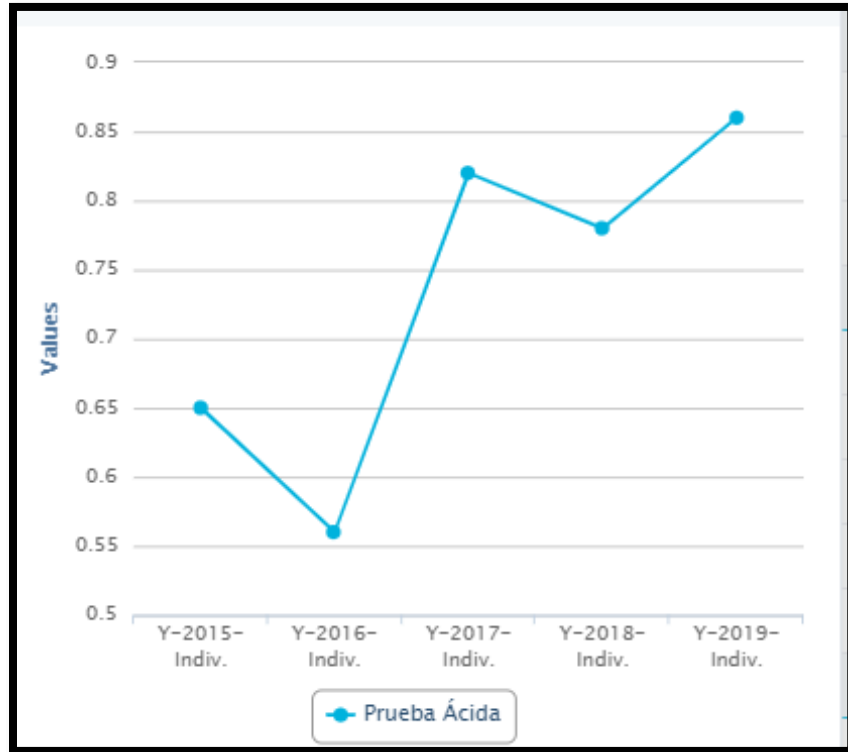
1. 2015: Por cada peso que la empresa debe pagar por deudas a corto plazo, cuenta con 1.40 veces de activos de corto plazo.
2. 2016: Por cada peso que la empresa debe pagar por deudas a corto plazo, cuenta con 1.34 veces de activos de corto plazo.
3. 2017: Por cada peso que la empresa debe pagar por deudas a corto plazo, cuenta con 1.28 veces de activos de corto plazo.
4. 2018: Por cada peso que la empresa debe pagar por deudas a corto plazo, cuenta con 1.26 veces de activos de corto plazo.
5. 2019: Por cada peso que la empresa debe pagar por deudas a corto plazo, cuenta con 1.21 veces de activos de corto plazo.



Analizando que la empresa en el transcurso de los años ha disminuido su capacidad de activos, necesarios para realizar pagos de deudas a corto plazo.

Prueba Acida: Mide la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo con sus activos más líquidos. Su análisis es el siguiente:

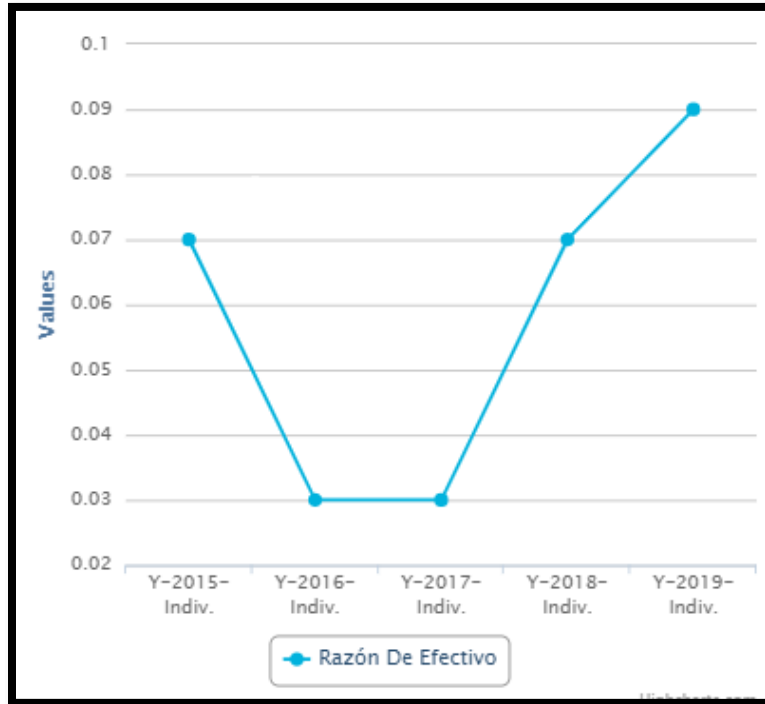
1. 2015: Por cada peso que la empresa tenga de activo corriente (inventario), tiene 0.65 pasivos corrientes para su pago.
2. 2016: Por cada peso que la empresa tenga de activo corriente (inventario), tiene 0.66 pasivos corrientes para su pago.
3. 2017: Por cada peso que la empresa tenga de activo corriente (inventario), tiene 0.82 pasivos corrientes para su pago.
4. 2018: Por cada peso que la empresa tenga de activo corriente (inventario), tiene 0.78 pasivos corrientes para su pago.
5. 2019: Por cada peso que la empresa tenga de activo corriente (inventario), tiene 0.86 pasivos corrientes para su pago.



Analizando que la empresa en el transcurso de los años ha aumentado su capacidad de activos corrientes, necesarios para realizar pagos de los pasivos corrientes.

Razón de Efectivo: Mide la capacidad de la empresa para hacer frente rápidamente a sus obligaciones en el corto plazo. Esto, sin la necesidad de vender ningún activo

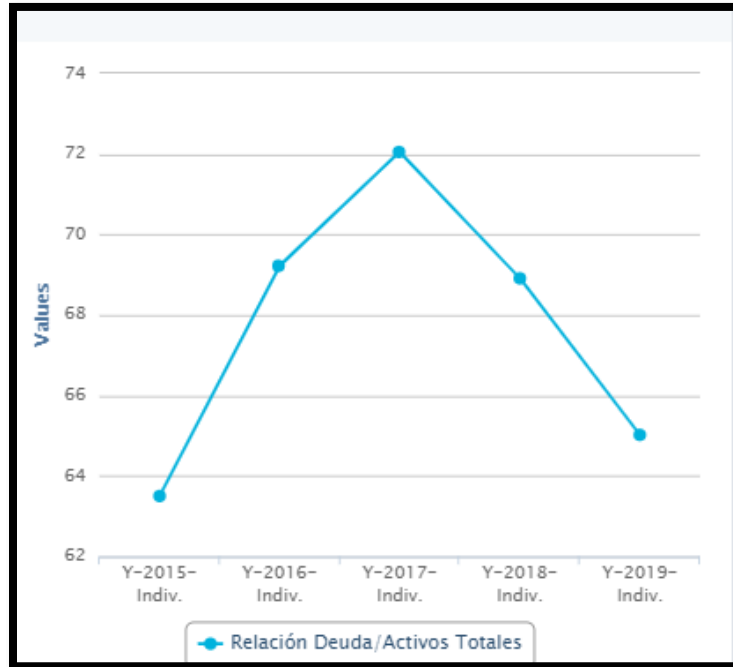
1. 2016: Por cada peso de pasivos, la empresa tiene -57.14% capacidad para cubrir rápidamente sus obligaciones con sus activos.
2. 2017: Por cada peso de pasivos, la empresa tiene 0.00% capacidad para cubrir rápidamente sus obligaciones con sus activos.
3. 2018: Por cada peso de pasivos, la empresa tiene 133.33% capacidad para cubrir rápidamente sus obligaciones con sus activos.
4. 2019: Por cada peso de pasivos, la empresa tiene 28.57% capacidad para cubrir rápidamente sus obligaciones con sus activos.



Analizando, que, al paso de los años, la organización va aumentando sus activos, y por tanto sus pasivos pueden ser pagos según sus obligaciones.

- Ratios de apalancamiento:
Relación Deuda/ Activos Totales: Una métrica utilizada para medir el riesgo financiero de una empresa, al determinar que parte de los activos de la empresa se han financiado mediante deudas.

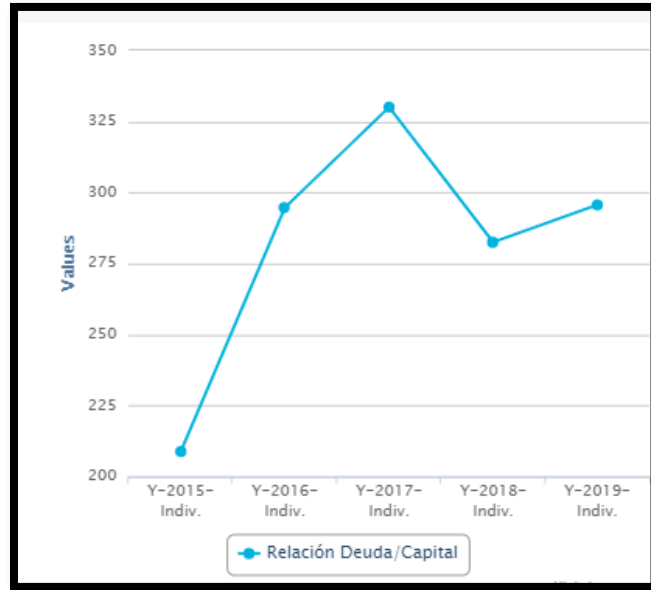
1. 2015: Por cada peso de Deudas para adquirir insumos necesarios para la empresa, tiene 63.50% de sus activos.
2. 2016: Por cada peso de Deudas para adquirir insumos necesarios para la empresa, tiene 69.22% de sus activos.
3. 2017: Por cada peso de Deudas para adquirir insumos necesarios para la empresa, tiene 72.05% de sus activos.
4. 2018: Por cada peso de Deudas para adquirir insumos necesarios para la empresa, tiene 68.91% de sus activos.
5. 2019: Por cada peso de Deudas para adquirir insumos necesarios para la empresa, tiene 65.02% de sus activos.



Analizando, que la empresa tiene una variación cada año, en endeudamiento para adquirir los activos necesarios para la compañía. Representa un riesgo financiero alto, para el cual deben trabajar fuertemente y poder cubrir.

Relación Deuda/ Capital: Indica la cantidad de deuda que una compañía está utilizando para financiar el valor del capital de los accionistas.

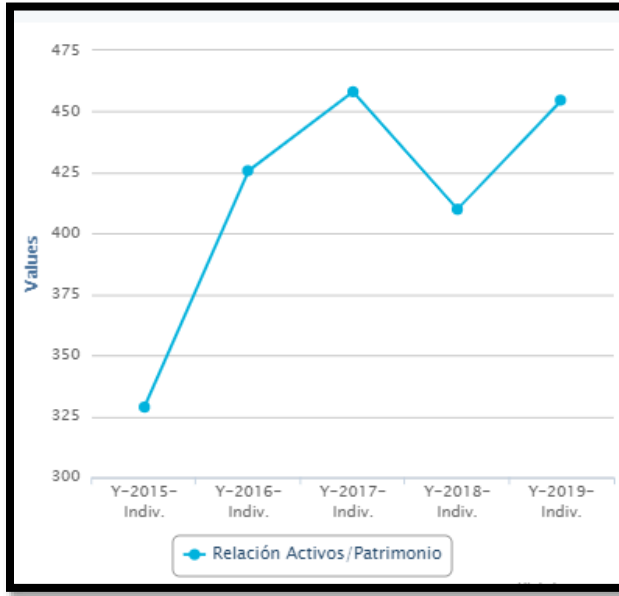
1. 2015: Por cada peso de Deudas para adquirir el patrimonio necesario para el funcionamiento de la empresa aportado por los socios, tiene 208.80%.
2. 2016: Por cada peso de Deudas para adquirir el patrimonio necesario para el funcionamiento de la empresa aportado por los socios, tiene 294.68%.
3. 2017: Por cada peso de Deudas para adquirir el patrimonio necesario para el funcionamiento de la empresa aportado por los socios, tiene 330.06%.
4. 2018: Por cada peso de Deudas para adquirir el patrimonio necesario para el funcionamiento de la empresa aportado por los socios, tiene 282.48%.
5. 2019: Por cada peso de Deudas para adquirir el patrimonio necesario para el funcionamiento de la empresa aportado por los socios, tiene 295.63%.



Analizando que en la mayoría de los años presenta un endeudamiento para adquirir y aumentar el patrimonio necesario para la compañía. Representa un riesgo financiero alto, para el cual deben trabajar fuertemente y poder cubrir

Relación Activos/Patrimonio: También conocido como índice de apalancamiento financiero, y es una medida de la cantidad de activos que posee una empresa en relación con su capital.

6. 2015: Por cada peso de activos, tiene 328.80%. en relación con su capital aportado por los socios.
7. 2016: Por cada peso de activos, tiene 425.73%. en relación con su capital aportado por los socios.
8. 2017: Por cada peso de activos, tiene 458.12%. en relación con su capital aportado por los socios.
9. 2018: Por cada peso de activos, tiene 409.92%. en relación con su capital aportado por los socios.
10. 2019: Por cada peso de activos, tiene 454.66%. en relación con su capital aportado por los socios.



Analizando que la empresa se encuentra muy bien respecto a los activos obtenidos y su capital o patrimonio dado por sus socios, demostrando que han desempeñado una excelente labor.

Análisis del producto:

NOMBRE DEL PRODUCTO	POSICIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO
Café tostado, sin descafeinar, en grano	0901211000	<p>CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL PRODUCTO (ENVASE, MEDIDAS):</p>  <p>Envase: Bultos de Saco de Yute Medidas: 95x75 cm Capacidad: 70 Kg.</p> <p>EMBALAJE DEL PRODUCTO:</p>



Después de la torrefacción, el café sigue “trabajando”. La cera y las grasas que contiene el grano envejecen lentamente, pero

pueden volverse rancios. Además, los granos se oxidan por el contacto con el aire. Dicha oxidación altera un café en grano en 20 días, y un café molido en sólo 5 días. Por esto el embalaje es determinante.

Hoy en día, el embalaje al vacío es la norma, sobre todo para el café molido. De aquí se deriva, que las funciones del envase sean varias:

a) Contener el producto

b) Protegerlo del:

- Deterioro físico (impactos...)
- Deterioro químico (agua, oxígeno, otros gases, temperatura...)
- Deterioro microbiológico (micro y macroorganismos)
- Posibles adulteraciones (otros productos, aromas...)

c) Permitir su manipulación, transporte y almacenaje.

-Los sacos de yute se utilizan habitualmente. Es un material natural y biodegradable, procedente en su mayor parte de India y Bangladesh.

Marcado:



MARCAS EST.
Importador: An
Coffe.
Puerto Destarg
Número de Bul

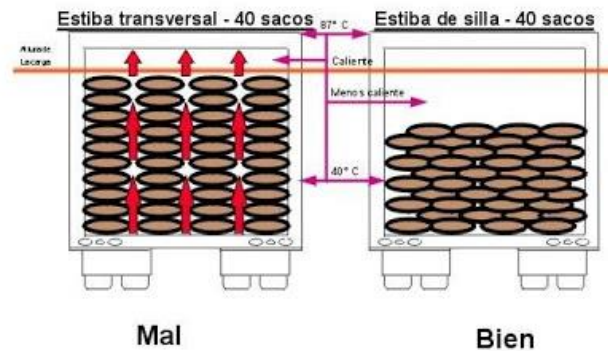
MARCAS INF
Peso Bruto:
Pais de Orig
Número de

MARCAS M

Manipuleo:

Se manipula y embarca como unidades separadas en Sacos de Yute o de polipropileno. Los sacos en general deben estar totalmente secos, limpios, totalmente cerrados y no deben tener abolladuras; además, deben mantenerse libre de superficies cortantes o penetrantes, que produzcan fisuras, grietas o perforaciones por donde se filtre el producto.

Se debe estibar los sacos longitudinalmente y no transversalmente y encajar la segunda capa de sacos en los espacios dejados por la primera. De este modo habrá menos sacos expuestos a la condensación y la altura será menor y ofrecerá una cierta protección contra las consecuencias de la radiación calorífica. Los productos de gran volumen son acomodados generalmente sobre cubierta, puesto que la dimensión de las escotillas impide su ingreso al interior de la bodega. Los sacos son transportados tradicionalmente por buques de línea pequeños que, dadas las características de esta carga, pasan parte importante de su tiempo en los puertos en el proceso de carga y descargue.



PRECIO NACIONAL DEL PRODUCTO:

La FNC ofrece a todos los cafeteros la garantía de compra, mediante la publicación de un precio base de mercado que se calcula de acuerdo con la cotización de cierre en la Bolsa de Nueva York del día, la tasa de cambio del día y el diferencial o prima de referencia para el café colombiano.

Tabla de precios

ALMACAFE	PERGAMINO \$		
	Carga (1) (2)	Kilo	Arroba
ARMENIA	1,105,500	8,844	110,550
BOGOTA	1,104,250	8,834	110,425
BUCARAMANGA	1,103,875	8,831	110,388
BUGA	1,106,250	8,850	110,625
CHINCHINA	1,105,375	8,843	110,538
CUCUTA	1,103,375	8,827	110,338
IBAGUE	1,104,625	8,837	110,463
MANIZALES	1,105,375	8,843	110,538
MEDELLIN	1,104,625	8,837	110,463
NEIVA	1,103,750	8,830	110,375
PAMPLONA	1,103,500	8,828	110,350
PASTO	1,103,500	8,828	110,350
PEREIRA	1,105,375	8,843	110,538
POPAYAN	1,105,625	8,845	110,563
SANTA MARTA	1,107,125	8,857	110,713
VALLEDUPAR	1,104,750	8,838	110,475

PROMOCIÓN:

- Ofrecer trazabilidad detallada de toda la cadena de suministro hasta el productor.
- Ofrecer las características de sabor que se ajusten a sus necesidades.
- FNC y Tigo Colombia suman esfuerzos para llevar mejor conectividad a zonas cafeteras, para que los cafeteros y agricultores se conecten y puedan vender los productos de forma directa, por medio de internet puedan promocionar sus productos.

INNOVACIÓN:

- Desarrollar material de comunicaciones que apoye la promoción de su café.
- Desarrollar proyectos que le permiten extender su política de sostenibilidad.
- Enlazar al productor con el consumidor final.

RAZONES DE SELECCIÓN:

- La razón más importante por la cual escogimos el café tostado es debido a que tiene un valor agregado para la exportación bastante atractivo puesto que la obtención de una taza de café implica una serie de etapas que van desde el cultivo del cafeto hasta el producto terminado que se dispone al

consumidor en una amplia gama de presentaciones. Cada una de esas etapas implica un valor agregado, el cual es mayor en las fases de procesamiento y comercialización.

- Observamos que es el café tostado es un café demasiado apetecido por su amplia gama de características las cuales lo hacen demasiado atractivo para el consumo en el extranjero y lo vemos reflejado en los siguientes beneficios:



DISEÑO DEL PRODUCTO:



Los sacos, fabricados mayoritariamente con yute o arpillera presentan una calidad rústica inherente que los

		<p>convierten en materiales muy atractivos para la decoración.</p> <p>La fibra yute es un material natural y biodegradable, procedente en su mayor parte de India, territorios de clima caliente y húmedo con suelos de tipo arcilloso.</p> <p>En el segmento del café, el yute es recomendado por la Organización Internacional del Café para la confección de sacos destinados al almacenamiento y comercio del café. Los sacos del yute, por el contrario, son más oscuros, del color característico del café sin tostar.</p> <p>Una vez confeccionados, normalmente, las medidas estándares internacionales (volumen: 60 Kgs y medida de 100 x 60 cm) se pueden imprimir hasta con tres colores a través de sistema de flexografía.</p>
		<p>PRECIO DEL PRODUCTO NIVEL INTERNACIONAL: El precio del mercado de café se fija en la Bolsa de Nueva York y está dado en centavos de dólar por libra; la segunda es la prima que reconocen los compradores por la calidad del café colombiano y la tercera es la tasa de cambio que se toma como referencia para comprar o vender dólares en el país. El precio de los productos agrícolas en los mercados depende de las variaciones entre la oferta y la demanda. Cuando hay sobreproducción los precios bajan y cuando hay escasez suben.</p> <p>Una de las principales razones de que la cotización del café en la bolsa sea tan variable, es que la oferta del café depende netamente del clima.</p>

FASE 2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN: FORMULACIÓN DEL ANTEPROYECTO

Identificación del problema:

2.1 Identificación del problema:

Expansión y posicionamiento de la empresa Expocafé a través de sus diferentes tipos de café colombiano por medio del análisis de las diferentes modalidades para incursionar en un nuevo mercado internacional.

2.2 Descripción del problema:

El café es una bebida o grano que hace parte diaria de la mayoría de las personas a nivel mundial, teniendo fuerza y aceptación en diferentes consumidores desde niños hasta abuelos. Este producto se considera uno de los más comercializados y una de las tres bebidas más consumidas en el mundo junto con el agua y el té, es caracterizado por ser un gran estimulante gracias a que contiene cantidad de cafeína alta y es una sustancia psicoactiva. Debido al gran papel que ocupa en la sociedad y las significantes cifras de exportaciones que se presentan año tras año la empresa Expocafé desea introducir sus productos y comercializar en nuevos mercados internacionales que estén interesados en el grano que se produce en Colombia. Entre el estudio realizado de las exportaciones e importaciones se puede observar que Europa es un buen mercado para llevar esta compañía por eso hemos decidido hacer un plan de mercados hacia Italia ya que nos parece un país con gran potencial de entrada. Así como en Colombia es importante esta bebida en el mundo también lo es por esto es que se pretende internacionalizar, diseñar y comercializar este producto para que así pueda llegar a otros escenarios que no tienen gran relevancia en este sector y convertirlos en países con nuevas oportunidades.

2.3 Formulación del problema:

¿Cuáles son las oportunidades que tiene Expocafé para comercializar e internacionalizar su producto en un nuevo mercado internacional?

Objetivos y Justificación

2.1 Objetivo general:

Identificar las oportunidades que tiene Expocafe para comercializar e internacionalizar su producto en un nuevo mercado internacional, por medio de la expansión y posicionamiento de la marca, comunicando a los clientes sus propiedades y beneficios al consumirlo, creando una nueva experiencia de sabores que favorece el reconocimiento al paso de los años y este, siga llegando al paladar de muchas personas, en cada rincón del mundo, haciendo uso de estrategias de internacionalización y marketing, poniendo en alto, el café colombiano.

2.2 Objetivos específicos:

- Conocer las oportunidades y amenazas del mercado internacional para ofrecer un producto que satisfaga sus necesidades, identificando la competencia actual y deseos del cliente.
- Entender el funcionamiento del sector café, y así mismo los instrumentos económicos en los cuales se rige para darle resultados a la bolsa de valores.
- Obtener datos internos de la compañía Expocafe para así entender los beneficios empresariales de esta para su participación en el sector.

Justificación y cronograma

2.1 Justificación:

El Café es la **segunda bebida más consumida en el mundo, después del agua**. Así, aunque juntáramos el resto de las industrias relacionadas con bebidas, serían incapaces de superar la producción de café. Aunque actualmente la producción más grande se realiza en países como Brasil, Vietnam o Colombia, su origen nace en Etiopía y Arabia. Podemos argumentar que con nuestra investigación estamos abordando el conocimiento del sector

Café, haciendo una revisión sobre como la empresa Expocafe (*SOCIEDAD EXPORTADORA DE CAFE DE LAS COOPERATIVAS DE CAFICULTORES SA*) aborda este sector en Colombia y su internacionalización, por ende, se optó por dar a conocer como dicha empresa, que es la que se investigara directamente maneja su producto, su mercado y la internacionalización del Café. Es conveniente realizar la presente investigación ya que permitirá promover y facilitar información acerca de uno de los sectores más importantes además de conocer como contribuye a la economía y al crecimiento del país.

Con esta investigación obtendremos amplios conocimientos basandonos en los análisis internos de la compañía y que sirvan para conocer el funcionamiento y operacion de Expocafe, también nos sirve para entender mucho mejor el sector cafetero y todos sus procesos que conlleva para obtener un producto de consumo final puesto que así como nosotros escogimos un producto el cual es apetecido en los mercados internacionales pero no obstante es un producto el cual requiere de transformación para asi llevarlo al consumido final, por esto es muy importante recalcar que nos beneficiaremos de conocimiento de todos los procesos que el cafe tostado (Producto escogido) nos ofrece, puesto que sin el tueste, el café no podría desarrollar sus características organolépticas, que son las que apreciamos mediante los sentidos: el aroma, el color, el sabor, etc y que durante este proceso, se producen reacciones que dan lugar a importantes cambios físicos en el café.

También nos beneficiaremos con conocimiento de este sector en su parte comercial y en su proceso de internacionalización entendiendo los conceptos de producción cafetera y tambien temas de exportaciones de este mismo producto

Quisimos realizar esta investigación con el fin de que los diferentes cafés que exporta la compañía Expocafé se comercialicen e internacionalicen en nuevos mercados que pudimos observar que no están presentes. De esta manera la empresa se dará a conocer en diferentes países, también nos pareció importante ya que no encontramos una manera específica de comercializar el café porque sólo exportan los granos por medio de bultos entonces queremos implementar esto y volverlo un producto comercial que puede conseguirse en tiendas o supermercados, gracias a esto tendrá una gran expansión a nivel mundial.

El producto de Expocafé es elaborado para resolver un problema relacionado con la calidad y pureza de este, ya que contribuye a diferentes aspectos de nuestra salud que son omitidos por diferentes entidades que ofrecen este producto en mercados internacionales. Aunque es conocido en varios países queremos llegar a nuevos mercados que tienen gran interés en el producto.

2.2 Cronograma:

ACTIVIDADES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4
<i>Formulación del proyecto de investigación</i>	X			

<i>Realización del anteproyecto</i>	X			
<i>Caracterización del sector calzado</i>	X			
<i>Análisis Financiero de la empresa</i>	x			
<i>Selección del producto</i>		X		
<i>Primera Selección del mercado</i>		x		
<i>Selección del mercado objetivo</i>		x		
<i>Establecimiento de estrategias</i>		x		
<i>Desarrollo de la cadena de logística</i>			X	
<i>Realización de la distribución física internacional</i>			X	
<i>Costeo DFI</i>			x	
<i>Evaluación financiera</i>			x	
<i>Sustentación</i>				x

FASE 3 SELECCIÓN DE MERCADOS

3.1 Selección del país

DIEZ PRINCIPALES IMPORTADORES

Comercio bilateral	Exportadores	Seleccione sus indicadores ▼											
		Valor importado en 2019 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2019 (miles de USD) ↑	Participación de las importaciones para Colombia (%) ↑	Cantidad importada en 2019	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) ↓	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2015-2019 (% p.a.) ↑	Tasa de crecimiento de las cantidades importadas entre 2015-2019 (% p.a.) ↑	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2018-2019 (% p.a.) ↑	Posición relativa del país socio en las exportaciones mundiales ↑	Participación de los países socios en las exportaciones mundiales (%) ↑	Tasa de crecimiento de las exportaciones totales del país socio entre 2015-2019 (% p.a.) ↑
	Mundo	2.111	77.486	100	180	Toneladas	11.728	9	16	-26		100	3
<input type="checkbox"/>	Reino Unido	865	-409	41	68	Toneladas	12.721	1	3	-34	9	2,8	0
<input type="checkbox"/>	Suiza	676	-674	32	50	Toneladas	13.520	18	30	-23	1	21,9	6
<input type="checkbox"/>	Italia	331	-264	15,7	23	Toneladas	14.391	9	14	-32	2	15,4	5
<input type="checkbox"/>	Estados Unidos de América	137	59.609	6,5	10	Toneladas	13.700	43	51	9	6	5,9	-4
<input type="checkbox"/>	Brasil	82	67	3,9	27	Toneladas	3.037				39	0,09	-2
<input type="checkbox"/>	España	11	483	0,5	0	Toneladas		-4		-5	12	1,4	3
<input type="checkbox"/>	Alemania	8	100	0,4	1	Toneladas	8.000				3	13,2	5
<input type="checkbox"/>	Líbano	1	-1	0	1	Toneladas	1.000	-8	0		38	0,1	1
<input type="checkbox"/>	Chile		2.550								84	0	93
<input type="checkbox"/>	Panamá		2.450								67	0,02	34

https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nypm=3%7c170%7c%7c%7c%7c090121%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

DIEZ PRINCIPALES EXPORTADORES

Comercio bilateral	Importadores	Seleccione sus indicadores ▼											
		Valor exportado en 2019 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2019 (miles de USD) ↓	Participación de las exportaciones para Colombia (%) ↑	Cantidad exportada en 2019	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) ↓	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2015-2019 (% p.a.) ↑	Tasa de crecimiento de las cantidades exportadas entre 2015-2019 (% p.a.) ↑	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2018-2019 (% p.a.) ↑	Posición relativa del país socio en las importaciones mundiales ↑	Participación de los países socios en las importaciones mundiales (%) ↑	Tasa de crecimiento de las importaciones totales del país socio entre 2015-2019 (% p.a.) ↑
	Mundo	79.597	77.486	100	15.480	Toneladas	5.142	19	35	32		100	5
<input type="checkbox"/>	Estados Unidos de América	59.746	59.609	75,1	11.642	Toneladas	5.132	15	30	33	2	9,6	8
<input type="checkbox"/>	Chile	2.550	2.550	3,2	276	Toneladas	9.239	12	19	4	46	0,3	19
<input type="checkbox"/>	Panamá	2.450	2.450	3,1	532	Toneladas	4.605	63	96	60	71	0,05	5
<input type="checkbox"/>	Ecuador	2.097	2.097	2,6	286	Toneladas	7.332	14	13	39	94	0,02	14
<input type="checkbox"/>	Malasia	1.628	1.628	2	540	Toneladas	3.015	169	325	736	47	0,2	7
<input type="checkbox"/>	Finlandia	1.237	1.237	1,6	418	Toneladas	2.959			1.857	30	0,7	12
<input type="checkbox"/>	Argentina	1.189	1.189	1,5	162	Toneladas	7.340	685	478	6	50	0,2	7
<input type="checkbox"/>	China	1.061	1.061	1,3	169	Toneladas	6.278	34	47	249	19	1,2	-5
<input type="checkbox"/>	Canadá	883	883	1,1	252	Toneladas	3.504	97	158	233	5	5,1	-1
<input type="checkbox"/>	Perú	838	838	1,1	109	Toneladas	7.688	7	25	21	77	0,04	16
<input type="checkbox"/>	Colombia	667	667	0,8	59	Toneladas	11.305	37	42	-6	99	0,02	9
<input type="checkbox"/>	España	494	483	0,6	89	Toneladas	5.551	26	46	26	10	2,7	4

https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nypm=3%7c170%7c%7c%7c%7c090121%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

ACUERDOS COMERCIALES DE LOS 4 PRINCIPALES PAISES QUE TIENE COMERCIO BILATERAL

1. CHILE



Los Acuerdos comerciales de Colombia y Chile, iniciaron con los procesos de integración Latinoamericana desde el Tratado de Montevideo de 1980 – ALADI, mediante acuerdos bilaterales de Alcance Parcial, que fueron la base del Acuerdo de Complementación Económica ACE24 suscrito el 6 de diciembre de 1993 y vigente desde el 1° de enero de 1994 mediante el decreto 2717 de 1993. Paralelo a este acuerdo, con relación al desarrollo de acciones hacia la complementación económica en áreas productivas y la promoción del desarrollo de inversiones conjuntas tanto en Colombia como en Chile, los países signatarios suscribieron el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones el 20 de enero de 2000 en Cartagena de Indias.

Contando con el 98% de la liberación del comercio, en los 12 años siguientes se firmó el Acuerdo de Libre Comercio el 27 de noviembre de 2006, mediante el cual se profundizan sus disciplinas bajo el marco de la OMC. El ALC se incorporó a la legislación nacional con la Ley 1189 de 2008, fue aprobado por la Corte Constitucional el 27 de enero de 2009 y entro en vigor el 8 de mayo de 2009.



2. PANAMÁ

Las negociaciones para un TLC con Panamá iniciaron en marzo de 2010. Con esta negociación Colombia busca fortalecer sus lazos comerciales con uno de sus socios naturales por tratarse de un país limítrofe y por la complementariedad de economías. El crecimiento económico de Panamá ha sido bastante dinámico en los últimos años y se está consolidando como un centro de negocios de

la región, circunstancia que brinda oportunidades muy interesantes para la industria colombiana. El 20 de septiembre del 2013, el ministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, Sergio Díaz Granados, y su homólogo panameño, Ricardo Quijano, firmaron un acuerdo comercial, mediante el cual se fijó la desgravación inmediata al 72% de la oferta exportable colombiana al país centroamericano. Sin embargo, la rúbrica de este acuerdo se dio bajo la sombra del Decreto 074, expedido por el Gobierno colombiano en enero del 2013, y que pone barreras arancelarias a productos de los sectores textil y calzados provenientes de la Zona Franca de Colón, la más importante de América y la segunda en el mundo después de la de Hong Kong.

3. ESPAÑA- UNION EUROPEA



El Acuerdo Comercial entre Colombia y el Perú, por una parte, y la Unión Europea y sus Estados Miembros, por otra, fue firmado en la ciudad de Bruselas, Bélgica, el 26 de junio de 2012.

Por parte de la Unión Europea, el Parlamento Europeo aprobó el acuerdo el 11 de diciembre de 2012 y, posteriormente, notificó la culminación de sus trámites internos para la aplicación provisional del acuerdo el 27 de febrero de 2013.

Por el lado de Colombia, el trámite interno para su aprobación en el Congreso de la República inició en el mes de noviembre de 2012, hasta el 5 de junio de 2013, finalizando con la sanción del presidente Juan Manuel Santos, mediante la Ley 1669 del 16 de julio de 2013. Por su parte, mediante la sentencia C-335/14 de 2014, la Corte Constitucional declaró exequible el acuerdo, indicando que se ajusta a la Constitución Política, tanto en su aspecto formal como en su contenido material.

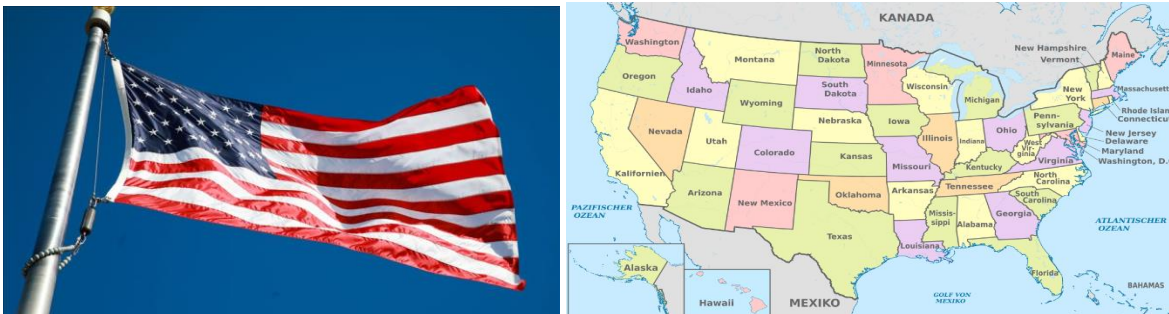
El 31 de julio de 2013, a través del Decreto 1636, se implementó los compromisos de acceso a los mercados adquiridos por Colombia en virtud del Acuerdo Comercial.

El 5 de noviembre de 2014 el Gobierno nacional expidió el Decreto 2247 mediante el cual se señala que nuestro país continuará aplicando sin solución de continuidad, en los términos señalados en el Decreto 1513 de 2013, el Acuerdo Comercial suscrito con la Unión Europea y sus Estados miembros, luego de haberse cumplido con todos los requisitos internos previstos en nuestra ley para la aprobación del mismo.

• MATRIZ SELECCIÓN DE MERCADOS

VARIABLE	CHILE	P	C	R	ESTADOS UNIDOS	P	C	R	PANAMÁ	P	C	R	ESPAÑA	P	C	R
Importaciones per capita USD	-	6,56%	1	0,07	0,42	6,56%	2	0,13	-	6,56%	1	0,07	22%	6,56%	3	0,20
Exportaciones Colombianas miles USD	2.550	6,56%	3	0,20	59.746	6,56%	4	0,26	2.450	6,56%	2	0,13	494	6,56%	1	0,07
Crecimiento de las exportaciones colombianas-%	4,0%	6,56%	1	0,07	33%	6,56%	3	0,20	60,0%	6,56%	4	0,26	26,0%	6,56%	2	0,13
Impuestos adicionales	IVA:19%	6,56%	2	0,13	IVA:4, 5, 10%	6,56%	3	0,20	IVA: 54%	6,56%	1	0,07	IVA: 10%	6,56%	4	0,26
Medio de transporte	Marítimo: bus, del transporte ferreo, cabotaje, terrestre: 33%	6,65%	3	0,20	Marítimo:17 navieras con 3 días de tránsito directo	6,65%	4	0,27	Marítimo:11 navieras, con 7 días de tránsito directo	6,65%	2	0,13	Marítimo, 4 navieras a 3 ciudades (14 días) y 6 Navieras de conexión a 13 ciudades (11 días)	6,65%	1	0,07
Consumo tazas de café/día	2,5 tazas de café x día	8,75%	3	0,26	4,1kg al año	8,75%	2	0,18	0,5 tazas al día	8,75%	1	0,09	3,6 café diario	8,75%	4	0,35
PIB (USD)	294.237	6,56%	1	0,07	\$ 19,43 billones	6,56%	4	0,26	\$68 536 millones	6,56%	2	0,13	288.368 millones	6,56%	3	0,20
PIB per capita (USD)	15.399	6,41%	1	0,06	59,80	6,41%	3	0,19	16,245	6,41%	2	0,13	31.200	6,41%	4	0,26
Inflación	3,4%	6,60%	1	0,07	1,20%	6,60%	3	0,20	0,20%	6,60%	4	0,26	1,10%	6,60%	2	0,13
Devaluación	-3,88%	6,56%	3	0,20	2,73%	6,56%	4	0,26	-2,00%	6,56%	2	0,13	-20,00%	6,56%	1	0,07
Sistema de gobierno	Presidencialista	6,15%	4	0,25	República federal constitucional	6,15%	4	0,25	República presidencialista	6,15%	4	0,25	Monarquía parlamentaria, constitucional y federal	6,15%	4	0,25
TOTAL		100%		1,82		100%		3,00		100%		1,91		100%		2,32

PAIS SELECCIONADO: ESTADOS UNIDOS



3.2 Condiciones de acceso

3.2.1 Acuerdos comerciales que favorecen la operación

COLOMBIA-ESTADOS UNIDOS



El Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América, sus cartas adjuntas y sus entendimientos fueron suscritos en Washington, el 22 de Noviembre de 2006. El 12 de octubre de 2011 el Congreso de los Estados Unidos aprobó el Acuerdo, hecho que fue seguido por la sanción de la ley aprobatoria por parte del presidente Obama el 21 de octubre de 2011. Así se dio inicio a la etapa de implementación normativa del Acuerdo en

Colombia, el cual tuvo por objeto verificar que se lleven a cabo los ajustes tendientes a garantizar que el Acuerdo es compatible con nuestro ordenamiento jurídico.


Agotada esta etapa, se hace el canje de notas entre los dos gobiernos, lo que se realizó en la pasada VI Cumbre de las Américas en Cartagena de Indias, en el que se estableció la fecha de entrada en vigencia del TLC. El proceso culmina con la publicación del Decreto 993 del 15 de mayo de 2012, mediante el cual se promulga el "Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América", sus "Cartas Adjuntas" y sus "Entendimientos", la Proclama es un requisito necesario para la entrada en vigor del Tratado.

3.2.2 Solicitud de vistos buenos


Documentos soporte para exportaciones – 0901211000						
Documento - Entidad	Trámite	Requisito	Electrónico	Desde	Hasta	Países
Certificado de contribución cafetera - Federacion Nacional De Cafeteros De Colombia	EMBARQUE/DESEMB	OBLIGATORIO	NO	31-ago-2008	...	
Certificado de Exportación - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos	PREVIO	OPCIONAL	SI	05-ago-2008	...	
Certificado de no obligatoriedad - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos	PREVIO	OPCIONAL	SI	05-ago-2008	...	
Certificado de reposo - Federacion Nacional De Cafeteros De Colombia	PREVIO	OPCIONAL	NO	02-sep-2008	...	
Certificado fitosanitario - Instituto Colombiano Agropecuario	EMBARQUE/DESEMB	OPCIONAL	NO	22-ago-2008	...	
Guía de tránsito - Federacion Nacional De Cafeteros De Colombia	PREVIO	OPCIONAL	NO	01-may-2008	...	

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefDocumentosPopUp.faces?nomenclatura=37388&codNomenclatura=0901211000&componente=10®imen=2&fechaConsulta=20200916&modoPresentacionSeleccionBO=dialogo>


- CERTIFICADO DE CONTRIBUCIÓN CAFETERA**



FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS
ENTIDAD OFICIAL
Banco de Inversión y Comercio Exterior



EXPORTACIÓN DE CAFÉ



1. Empresa por la cual el exportador realizará su exportación.
2. Fecha en la que se realiza el anuncio y pago.
3. Fecha en la que se realiza el anuncio y pago.
4. Nombre del exportador el cual esta registrado ante la FNC.
5. Número Único por cada exportación el cual es igual al número 1 de certificado de reposo.
6. Cantidad de peso al exportar en gramos.
7. Número Único de contribución cafetera por cada exportación. Número de factura de contribución cafetera.

- CERTIFICADO DE EXPORTACION- INVIMA**




- CERTIFICADO DE NO OBLIGATORIEDAD**


Documento que certifica la obligatoriedad o no de un producto o productos de obtención de registro sanitario conforme lo establecido en la normatividad sanitaria vigente.

- **CERTIFICADO DE REPESO**

CERTIFICADO DE REPESO



1. Número Único de repeso por cada exportación el cual es igual al número 5 de la contribución cafetera.
2. Fecha en la que se realiza el anuncio y pago.
3. Empresa por la cual el exportador realizará su exportación.
4. Nombre del exportador el cual esta registrado ante la FNC.
5. Material que se va a exportar.
6. Cantidad de peso al exportar en Kg.
7. 6 y 7 deben ser iguales en Kilogramos.
8. Peso en legras expresado en Kg.
9. Código OIC del exportador de 3 digitos



- **GUIA DE TRANSITO**

Es el documento expedido por la federación nacional de cafeteros que ampara el transporte del café de exportación dentro del territorio nacional.

3.2.3 Condiciones arancelarias

A partir de la entrada en vigor del TLC con Estados Unidos el café con código arancelario 0901211000 productos pagarán un arancel del 0%. Algunos productos con contenido de azúcar harán parte de las cuotas con arancel preferencial que se le da al azúcar.

3.2.4 Condiciones no arancelarias

Los productos agrícolas están sujetos tanto a la normativa de la **FDA** (Food and Drug Administration, Administración de Alimentos y Fármacos) como a la del **USDA** (US Agricultural Department, Ministerio de Agricultura de Estados Unidos).



**United States
Department of
Agriculture**

En 2002, el Congreso aprobó la Ley de Bioterrorismo como parte de su esfuerzo de lucha contra el terrorismo. La Ley de Preparación y Respuesta ante temas de Seguridad de la Salud Pública y el Bioterrorismo de 2002 precisa que la FDA desarrolle dos sistemas: uno que apoye el registro de instalaciones que fabriquen, procesen, envasen o conserven productos alimenticios destinados al consumo en los Estados Unidos y otro para recibir notificaciones previas antes de que se importen los alimentos o se ofrezca su importación a los Estados Unidos. Dicha notificación previa ha de ser remitida por vía electrónica a la FDA.

3.2.4.1 Medidas sanitarias y fitosanitarias

- **INSPECCION SANITARIA INVIMA**

invima PROSPERIDAD PARA TODOS
 Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos

Para consultar tenga presente:
 Tramite=Primera Radicación, llave
 Auto=Primera Radicación, llave, Número Auto (Ver contenido del auto)
 Radicación=Primera Radicación, llave, Radicación a Imprimir (Imprimir copia del comprobante de radicación por internet)

Tipo Consulta: Radicación
 Primera Radicación: 2013106020
 Llave: 920393
 Numero Documento:
 Numero Radicación: 2013106020

Buscar Nueva Consulta

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - INVIMA
 Ministerio de la Protección Social
 República de Colombia

Bogotá D.C., 2013/09/18

Señor(a):
 LIBARDO CASTILLO
 carrera # 20 30
 sbcastillo@gmail.com
 libardo

El Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos INVIMA se complace en informarle que el siguiente tramite ha sido radicado utilizando su sitio web.

Para trámites posteriores ante el INVIMA sirvase tener en cuenta la siguiente información:

Nombre Trámite: SOLICITUD DE INSPECCION SANITARIA DE IMPORTACION/EXPORTACION EN PUERTO
 Primera radicación: 2013106020 Llave: 920393 Fecha radicación: 2013/09/18 Número de Folios: 1 Grupo: ALIMENTOS
 Números de Transacción: 92685909, por valor de: 98,250

Lote	Producto	Cantidad	Presentacion	Lote	Fecha Venc	Tipo Prod
	MEZCLA DE ACEITES VEGETALES-TRENNAKTIV PR-100	684.	BIDONES,	13081001	2014/05/10	Mat. Prima
	MEZCLA DE ACEITES VEGETALES-TRENNAKTIV PR-100	216.	BIDONES,	13080501	2014/05/05	Mat. Prima
	MEZCLA DE ACEITES VEGETALES-TRENNAKTIV PR-100	840.	BIDONES,	13060501	2014/05/31	Mat. Prima

- **CERTIFICADO FITOSANITARIO ICA**



CERTIFICADO FITOSANITARIO

AGENCIA: AGENCIA DE ADUANAS AVIATUR S.A. NIVEL 1

CFE-12-002819-20

ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA:

A: ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA:

3.2.4.2 Normas de etiqueta.



Normativa relativa al etiquetado: Todos los productos importados en Estados Unidos deben tener una etiqueta indeleble que mencione su país de origen. Dependiendo del producto, aplican especificaciones particulares. Los productos alimentarios deben nombrar todos los ingredientes que contienen en el orden siguiente: de mayor a menor prevalencia. Además, se debe listar toda la información nutricional del producto.



MARCAS ESTÁNDAR
Importador: American's Coffe.
Puerto Descarga: Miami
Número de Bulto: 024-543

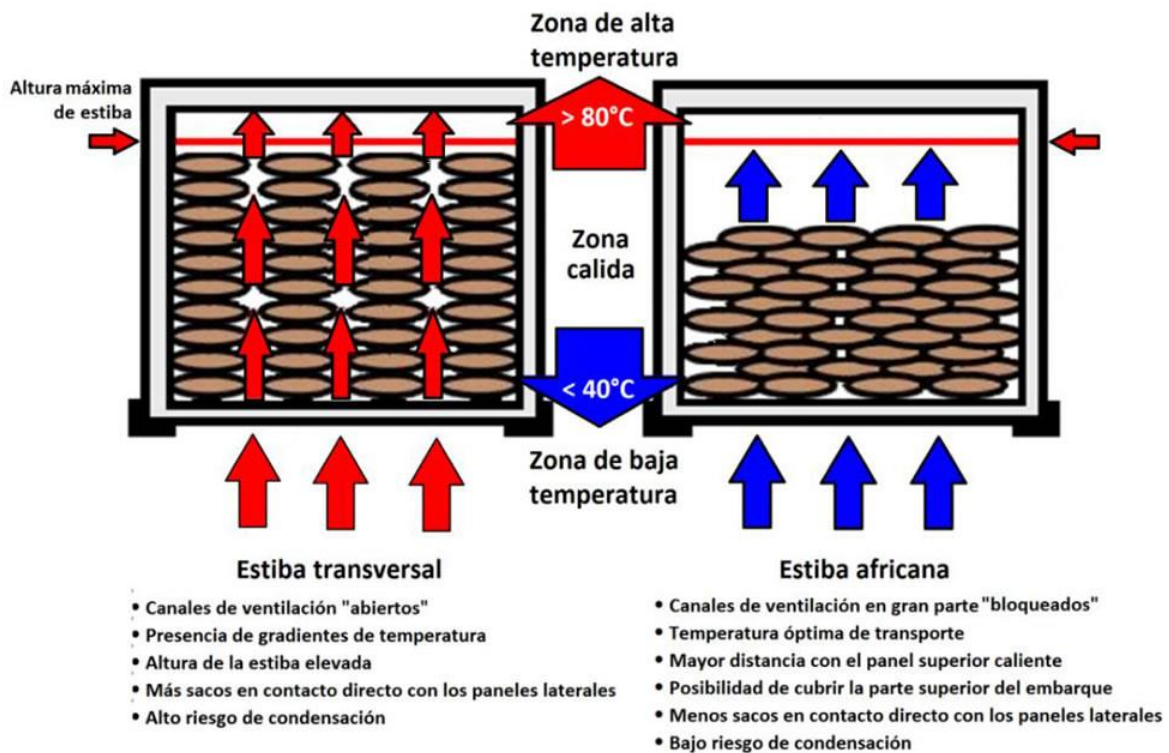
MARCAS INFORMACIÓN
Peso Bruto: 70 kg
País de Origen: Perú
Número de Licencia

MARCAS MANIPULEO

3.2.4.3 Normas de empaque y embalaje

El embalaje

- Embalar el producto en contenedores fuertes, que absorban la humedad
 - Distribuir el peso del producto uniformemente
 - Utilizar una protección adecuada y un anclaje dentro del contenedor
 - Utilizar contenedores transatlánticos o paletas para el embalaje para asegurar un fácil manejo
2. Idiomas permitidos en el embalaje y el etiquetado: El inglés es obligatorio. Otros idiomas son optativos.
 3. Unidades de medida autorizadas: Unidades métricas de medida y peso.
 4. Marcado de origen "Hecho en" Es obligatorio.



3.3 Producto, Precio, Punto de venta y Promoción

3.3.1 Producto

El café es un cultivo permanente, producido por el árbol del cafeto. Estos arbustos requieren una temperatura elevada entre (20° a 25° C) y una humedad atmosférica importante. Es una planta de semisombra, que hay que proteger de los vientos y de las temperaturas bajas. Para los sacos de yute las medidas estándar internacionales (volumen: 60 Kgs y medida de 100 x 60 cm) se pueden imprimir hasta con tres colores a través de sistema de flexografía.



- Materiales: 100% Fibra natural de jute, obtenida de la planta corchorus capsularis.
 - Método de construcción: Tejido a máquina con VOT (Tratamiento con aceite vegetal). Mantener en lugar seco limpio.
 - Tiempo de vida: Hasta el deterioro del saco debido a su uso.
 - Mantener bajo techo, no exponer al sol para prolongar la vida útil del saco.
 - Empaque: sacos de yute.
 - Peso: 45 Kg/saco.
 - Almacenamiento: 18-25°C, 60-75% H.R.
- Olor: característico libre de olores extraños ajenos al producto.

Etiquetado:

1. Marcas estándar: importador
Puertos de descarga
Numero de bulto
2. Marcas información:
Peso bruto
País origen
Numero de licencia
3. Marcas manipuleo

Tabla nutricional:

Elemento	Unidad	Cantidad
Grasas	g	0,02
Proteinas	g	0,12
Agua	g	94,40
Cafeina	g	40
Vitaminas (A,B, C,D,E)	g	0,556
Calcio	mg	2,0
Hierro	mg	0,01
Magnesio	mg	3,0
Manganeso	mg	0,023
Fosforo	mg	3,0
Potasio	mg	49,0

<https://es.slideshare.net/BroxTechnology/ficha-de-producto-del-caf>

Principales competidores en Estados Unidos:

Comercio bilateral	Importadores	Valor exportado en 2019 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2019 (miles de USD) ¿	Participación de las exportaciones para Estados Unidos de América (%) ¿	Cantidad exportada en 2019	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) ¿	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2015-2019 (% p.a.) ¿	Tasa de crecimiento de las cantidades exportadas entre 2015-2019 (% p.a.) ¿	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2018-2019 (% p.a.) ¿
	Mundo	619.599	-391.989	100	76.657	Toneladas	8.083	-4	-3	-3
⊕	Canadá	387.209	23.967	62,5	50.857	Toneladas	7.614	-7	-5	-8
⊕	Corea, República de	67.495	67.222	10,9	7.544	Toneladas	8.947	23	24	6
⊕	Japón	31.985	31.658	5,2	2.856	Toneladas	11.199	-9	-10	-8
⊕	Taipei Chino	28.078	26.893	4,5	2.334	Toneladas	12.030	13	10	18
⊕	México	20.837	-16.568	3,4	2.506	Toneladas	8.315	3	5	8
⊕	Arabia Saudita	13.938	13.818	2,2	2.227	Toneladas	6.259	25	32	90
⊕	China	13.687	12.677	2,2	1.405	Toneladas	9.742	12	16	-9
⊕	Singapur	10.801	10.730	1,7	1.305	Toneladas	8.277	8	8	-6
⊕	Reino Unido	5.850	642	0,9	822	Toneladas	7.117	-33	-26	18

3.3.2 Precio

PRECIO DEL CAFÉ COLOMBIANO EN ESTADOS UNIDOS

Septiembre 18 / 2020

La Federación Nacional de Cafeteros de Colombia ofrece a todos los cafeteros la **garantía de compra**, mediante la publicación de un precio base de mercado que se calcula de acuerdo con la cotización de cierre en la Bolsa de Nueva York del día, la tasa de cambio del día y el diferencial o prima de referencia para el café colombiano.

Se adicionarán las bonificaciones para programas de cafés especiales.

PRECIO EXTERNO

Cierre primera posición contrato C Nueva York	113.60	USCent/lb
Cierre segunda posición contrato C Nueva York	113.50	USCent/lb
Cierre tercera posición contrato C Nueva York	115.30	USCent/lb

PRECIO INTERNO DE REFERENCIA

Precio total por carga de 125 Kg de pergamino seco	1,070,000	COP
Precio total de pasilla contenida en el pergamino	5,000	COP

Tabla de precios

ALMACAFE	PERGAMINO \$		
	Carga (1) (2)	Kilo	Arroba
ARMENIA	1,070,500	8,564	107,050
BOGOTA	1,069,250	8,554	106,925
BUCARAMANGA	1,068,875	8,551	106,888
BUGA	1,071,250	8,570	107,125
CHINCHINA	1,070,375	8,563	107,038
CUCUTA	1,068,375	8,547	106,838
IBAGUÉ	1,069,625	8,557	106,963
MANIZALES	1,070,375	8,563	107,038
MEDELLIN	1,069,625	8,557	106,963
NEIVA	1,068,750	8,550	106,875
PAMPLONA	1,068,500	8,548	106,850
PASTO	1,068,500	8,548	106,850
PEREIRA	1,070,375	8,563	107,038
POPAYAN	1,070,625	8,565	107,063
SANTA MARTA	1,072,125	8,577	107,213
VALLEDUPAR	1,069,750	8,558	106,975

Al cierre de la semana pasada, el saco de café de 125 kilogramos cerró en \$1,070.000. Según la Fedecafé, tienen identificado que producir un solo saco de 125 kg cuesta \$782.000; es decir, que al precio actual, finalmente los campesinos están sacando una rentabilidad de 288.000.

PRECIO DEL CAFE COLOMBIANO EN SUPERMERCADOS EEUU

COSTCO

Café Molido Colombiano, Kirkland Signature 1.36 kg

★★★★★ 4.8 (34)

#22973

\$299.00

Incluye envío

Características

- 100% Café Colombiano
- Café molido 1.36 kg
- Tostado oscuro
- Molido fino
- Grano supremo

Cant. **Agregar al Carrito**

Compra rápida

Comparar

Compartir

WALMART

3.3.3 Punto de venta

Primeramente, debemos conocer las condiciones indispensables para la distribución del producto, las cuales están respaldadas por la Federación Nacional de Cafeteros

CONTENEDORES: Los contenedores abalados son de 20 o 40 pies (tamaño estándar). Se precisa que sean aptos para el transporte de café, es decir que estén en perfecto estado (Sin entradas de luz, sin olores fuertes, sin abolladuras, sin oxido en la parte interna)

CONTENERDOR	CAPACIDAD
20 pies	250 y 275 Sacos de 70 kg y a granel un equivalente a 300 sacos.
40 pies	300 y 350 sacos de 70kg

Fuente: Elaboración propia, datos de la federación nacional de cafeteros.

Puertos y rutas:

De acuerdo con la FNC, el transporte mas apropiado para la exportación de café a USA es vía marítima. A partir de ello, seleccionamos dentro de los puertos y las rutas de mayor frecuencia aquellos que son apropiados, tomando en cuenta las distancias desde Santander y la experiencia en exportación de contenedores a granel.

RUTA	DISTANCIA KMS	EXPERIENCIA	SELECCION
Bucaramanga-Cartagena	917	Recomendada por la FNC	X
Bucaramanga-Santa Marta	700		
Bucaramanga-Barranquilla	739		

Bucaramanga-Buenaventura	937	Recomendada por la FNC	
--------------------------	-----	------------------------	--

Fuente: Elaboración propia, datos de la federación nacional de cafeteros y Mahe neutra shipping.

Respecto a las rutas de exportación más frecuentes, se ve reflejado en la tabla la cual nos sirve para identificar los servicios de transporte, empresas autorizadas e información de referencia para fletes, conexiones y frecuencias en los puertos de desembarque seleccionados: Long Beach, Los Angeles y Miami. La selección de estos depende del volumen de exportación, la empresa seleccionada y la fecha de exportación. Sin embargo, se recomienda elegir aquellos con costos más bajos y conexión directa que implique un tiempo de transito menor.

Agente comercial	Línea marítima	Puerto de embarque	Puerto de desembarque	Conexión	Frec. (días)	Tiempo de transito	Tipo de carga
Seaboard Colombia S.A	Seaboard marine	Cartagena	Miami	Directo	7	6	Contenedores de 20 y 40 pies estándar
Maersk-line Colombia S.A	Maersk-line	Cartagena	Miami	Manzanillo - Panama	7	10	Contenedores de 20 y 40 pies estándar
Eduardo Gerlein S.A	Mitsui O.S.K Lines	Cartagena	Miami	Manzanillo - Panama	7	12	Contenedores de 20 y 40 pies estándar
Hamburg sud Colombia Ltda	Hamburg sud	Cartagena	Los Ángeles	Directo	7	10	Contenedores de 20 y 40 pies estándar
Hapag Lloyd Colombia Ltda	Hapag Lloyd	Cartagena	Los Ángeles	Directo	7	10	Contenedores de 20 y 40 pies estándar
Hamburg sud Colombia Ltda	Hamburg sud	Cartagena	Long Beach	Directo	7	12	Contenedores de 20 y 40 pies estándar
Mediterranean Shipping Co.S.A	Mediterranean Shipping Co.(MSC)	Cartagena	Long Beach	Cristóbal-Panamá	7	11	Contenedores de 20 y 40 pies estándar

Fuente: Procolombia.co

A continuación, realizamos una estimación de costos para el envío de los contenedores de 20 y 40 Pies que tienen como puerto de desembarque aquellos seleccionados como objetivos potenciales:

AGENTE COMERCIAL	LINEA MARITIMA	PUERTO DE EMBARQUE	PUERTO DE DESEMBARQUE	NOMBRE DEL PRODUCTO	TIPO DE CARGA	VALOR TARIFA (USD)
Empresa8140	Naviera 16826	Cartagena	Long Beach	General	Contedores de 20 Pies	811
Empresa8141	Naviera 14655	Cartagena	Long Angeles	General	Contenedores de 20 Pies	540
Empresa 4056	Naviera 14676	Cartagena	Miami	General	Conedores de 20 Pies	1075

Fuente: Elaboración propia, datos Mahe neutra shipping.

El canal de distribución al cual nos enfocaremos es en donde toma la mayor importancia Estados Unidos son las tiendas especializadas en la venta de café procedente de muchos países, como Colombia.



Las tiendas americanas que más venden café de Colombia y en las cuales nos enfocaremos:

- Manzanita Roasting Company. Manzanita Roasting.
- ONYX Coffee Lab. Onyx.
- Meredith Singer. Revelator.
- Ruby Coffee Roasters. Ruby Coffee Roasters.
- Sey Coffee. Sey Coffee.

- Stumptown Coffee Roasters. Stumptown.
- Sweet Bloom Coffee Roasters. Sweet Bloom.
- Verve Coffee Roasters. Verve. Santa Cruz.

Estas tiendas son las cafeterías más populares las cuales venden el café como producto final pero que requieren de nuestra materia prima base para sus operaciones.

3.3.4 Promoción

PUBLICIDAD:

Para nuestro modelo de negocio, se plantea diseñar carteles llamativos, llenos de color y mensajes alusivos a nuestro producto, que serán expuestas en grandes avenidas y supermercados constantemente habitados para que las personas conozcan el producto. Este proceso se lleva a cabo con empresas publicitarias que tengan experiencia en el mercado, y las propagandas del producto sean expuestas en diversos medios.

VENTA PERSONAL:

Para nuestro modelo de negocio vamos a utilizar la forma de promoción de venta personal, porque nos permite llegar a nuestros clientes de la manera adecuada y clara para que tomen de manera gratificante nuestro producto y poder resaltar la alta calidad que hay en cada uno de nuestros productos, que van desde los mejores cultivos hasta las manos nuestros consumidores, por ello queremos llegar cada vez a más rincones del mercado estadounidense y dejar el café colombiano en alto.

Pero para esto decidimos cubrir estos instrumentos de comunicación como:

-Internet: Ya se tiene una página web como medio de promoción del producto, que sepan quienes somos, a donde queremos llegar, cuál es nuestro objetivo como empresa y un catálogo amplio de productos que tenemos para ofrecer.



-Ferias y misiones comerciales internacionales y nacionales.

PROMOCIÓN DE VENTAS:

- Ofrecer a nuestros clientes grandes descuentos especiales después de cierta cantidad de productos adquiridos.

RELACIONES PÚBLICAS:

- Buscar el apoyo de caficultores colombianos por medio de la Federación Nacional de Cafeteros.

Próxima Edición ExpoEspeciales | Café de Colombia

Del sábado 17 al martes 20 octubre 2020
 Recinto: Centro Internacional de Negocios y Exposiciones CORFERIAS
 Ciudad: Bogotá
 País: España
 Más info: [ExpoEspeciales | Café de Colombia](#)



Ediciones ExpoEspeciales | Café de Colombia

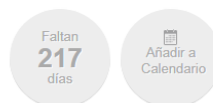
ExpoEspeciales Café de Colombia	Del 17 al 20 octubre 2020	Bogotá, Colombia	Centro Internacional de Negocios y Exposiciones CORFERIAS
ExpoEspeciales Café de Colombia	Del 17 al 20 octubre 2019	Bogotá, Colombia	
ExpoEspeciales Café de Colombia	Del 17 al 20 octubre 2019	Bogotá, Colombia	Corferias - Centro de Convenciones
ExpoEspeciales Café de Colombia	Del 3 al 6 octubre 2018	Bogotá, Colombia	Corferias - Centro de Convenciones
ExpoEspeciales Café de Colombia	Del 18 al 21 octubre 2017	Bogotá, Colombia	Corferias - Centro de Convenciones

Ficha técnica SCAA Expo

Sectores: [Bebidas](#), [Café](#)
 Periodicidad: Anual
 Alcance Nacional

Próxima Edición SCAA Expo

Del jueves 22 al domingo 25 abril 2021
 Recinto: New Orleans Ernest N. Morial Convention Center
 Ciudad: Nueva Orleans
 País: Estados Unidos, USA
 Más info: [SCAA Expo](#)



Ediciones SCAA Expo

SCAA Expo 2021	Del 22 al 25 abril 2021	Nueva Orleans, Estados Unidos, USA
SCAA Expo 2020	Del 30 abril al 3 mayo 2020	Portland, Estados Unidos, USA
SCAA Expo 2019	Del 11 al 14 abril 2019	Boston, Estados Unidos, USA
SCAA Expo 2018	Del 19 al 22 abril 2018	Atlanta, Estados Unidos, USA
SCAA Expo 2017	Del 20 al 23 abril 2017	Atlanta, Estados Unidos, USA

<https://www.nferias.com/scaa-expo/>
<https://www.nferias.com/expospeciales-cafe-colombia/>

FASE 4 ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

Hemos decidido que la mejor estrategia de internacionalización para nuestro producto y mercado es la exportación, ya que con esta venderemos el café para que pueda llegar a ser distribuido en Estados Unidos en diferentes tiendas. Llegamos a la conclusión que era la mejor opción porque, aunque el café es un producto reconocido a nivel mundial y aún más el colombiano, pudimos observar que en Estados Unidos ya hay tiendas de café establecidas y conocidas que venden el mismo, sin embargo, nuestra marca y empresa no es tan reconocida, aunque realicen gran cantidad de exportaciones a este país seleccionado. Si entramos con este producto a una franquicia se nos dificultará más llegar a posicionarnos o ser reconocidos, en cambio como contamos con variedad de tipos de café y Estados Unidos es uno de los países más consumidores del mismo, tenemos seguridad que al introducir con esta estrategia nos irá de la mejor manera.

La propuesta es exportar el café para que crear una alianza con una tienda que lo distribuya y de esta manera darnos a conocer como marca para que así en un futuro poder llegar a implementar otro tipo de estrategia de internacionalización ya cuando la empresa tenga cierto poder y reconocimiento en el país será más fácil acceder a ser parte de una franquicia o tener la suerte de crear nuevas tiendas donde se distribuya sólo nuestro producto.

Se debe tener en cuenta como empresa que al llegar a este país debemos empezar a conocer a fondo el mercado extranjero y así poder llegar a conformar un equipo internacional y convertir las operaciones internacionales más rentables, con más ganancias para la compañía y poder llegar a tener una distribución propia exclusiva.

Para las exportaciones de café la Federación Nacional de Caficultores ha establecido ciertos parámetros para las mismas, es decir, los contenedores adecuados con características específicas como por ejemplo no tener entradas de luz, sin óxido en la parte interna etc... de igual forma ha planteado las diferentes rutas que se tienen para realizarlo y recomienda dos que son desde Cartagena y Buenaventura siendo la primera la mejor opción para nuestro destino final. También comparte información sobre los puertos de desembarque según el volumen de la exportación, la empresa seleccionada y la fecha en la cual se realizará.

En esta operación intervienen:

- Exportador
- Importador
- Banco
- Agente de carga o marítimo
- Agente de aduanas
- Oficial aduanero

FASE 5 LOGISTICA Y DISTRIBUCIÓN FISICA INTERNACIONAL

5.1 Cantidades a exportar

La compañía Sociedad Exportadora De Café De Las Cooperativas De Caficultores S A Expocafe S A es reconocida como una de las principales empresas a nivel nacional en términos de exportación de café. Año con año, la empresa ha venido superando sus niveles de exportación en la medida que establece un mayor número de alianzas con centros productores y cooperativas de café en el sur del país, en la región Santanderes, como también en el eje cafetero y el departamento del Magdalena. Según cifras oficiales de Legiscomex (2020) la empresa exportó 62.447 toneladas de café tostado y sin descafeinar de la partida arancelaria establecida para este trabajo. Por lo tanto, la determinación de las cantidades a exportar obedecerá al requerimiento y demanda del mercado en la ubicación escogida y no en la capacidad de oferta aportada por la empresa.

Consumo aparente

Para establecer el consumo aparente dentro de esta revisión es necesario sintetizar la fórmula Consumo Aparente = (Exportaciones + Producción) - (Exportaciones), como la muestra numérica sobre la cual se podrá realizar el cálculo de este indicador y de los subsiguientes para la estimación de las cantidades a exportar.,

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Estados Unidos de América en 2019 ⁱ
 Producto: 090121 Café tostado sin descafeinar

Comercio bilateral	Exportadores	Valor importado en 2019 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2019 (miles de USD) ⁱ	Participación de las importaciones para Estados Unidos de América (%) ⁱ	Cantidad importada en 2019	Unidad de medida
	Mundo	1.011.588	-391.989	100	94.948	Toneladas

Gráfica: Importaciones totales de café tostado sin descafeinar de Estados Unidos:
Fuente: TradeMap (2019).

Según cifras oficiales de Trade Map (2019) para el año 2019 las importaciones realizadas por Estados Unidos de Café Tostado sin Descafeinar reportaron 94.948 toneladas, siendo Estados Unidos el segundo importador a nivel mundial de este producto. Adicionalmente, la cantidad adquirida por Estados Unidos representa el 9,6% de las importaciones totales de café tostado sin descafeinar a nivel mundial. Estas cifras dan a entender que el mercado destino de la exportación tiene una comprobación más que satisfactoria en términos de demanda, la cual ha mantenido un crecimiento constante en los últimos 10 años.

Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Estados Unidos de América en 2019 ⁱ
 Producto: 090121 Café tostado sin descafeinar

Comercio bilateral	Importadores	Valor exportado en 2019 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2019 (miles de USD) ⁱ	Participación de las exportaciones para Estados Unidos de América (%) ⁱ	Cantidad exportada en 2019	Unidad de medida
	Mundo	619.599	-391.989	100	76.657	Toneladas

Gráfica: Exportaciones totales de café tostado sin descafeinar de Estados Unidos:
Fuente: TradeMap (2019).

En cuanto a exportaciones de café tostado sin descafeinar, Estados Unidos alcanzó las 76.657 toneladas en el año 2019, cifra que demuestra un alto potencial en esta operación. Aunque Estados Unidos no es un productor de café reconocido, este producto al igual que otros commodities como el petróleo se han convertido en elementos de alto volumen para el país norteamericano, los cuales suelen ser acaparados para venderse posteriormente alterando las condiciones del mercado. Así las cosas, los volúmenes de intercambio exportación / importación son sumamente altos

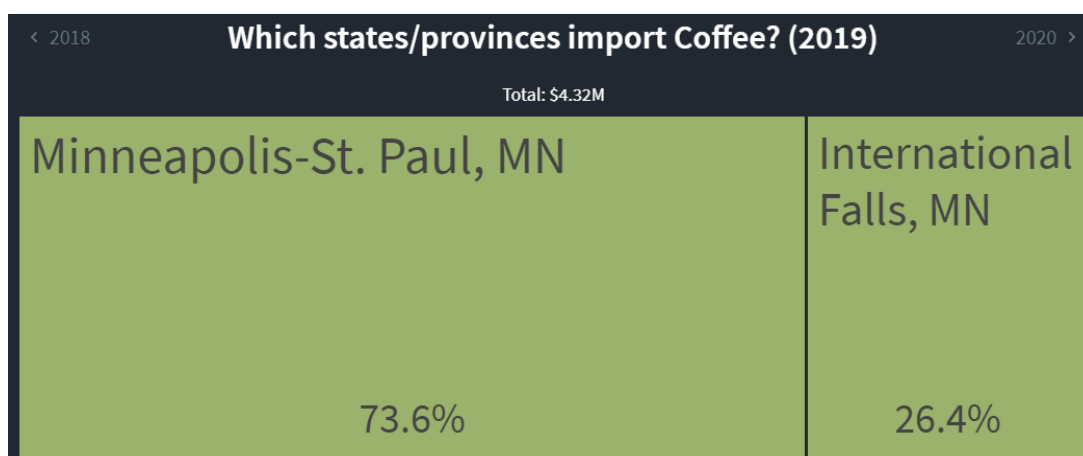
para Estados Unidos, con una dinámica más que interesante para el proceso de este proyecto.

En términos de producción interna, Estados Unidos no cuenta con las condiciones geográficas necesarias para la producción de café, de manera que según estimaciones de la Revista Portafolio (2017) la producción de café en este país es de tipo artesanal y no supera las 300 toneladas al año. Básicamente por esta razón la gran cantidad de operaciones de café se concentran en la transformación de la materia prima que es importada o por la compra / venta de grandes cantidades de café para otros países que suelen necesitar materia prima en ciertos momentos específicos del año.

Consumo Aparente =

94.948 toneladas (importaciones) + 300 toneladas (producción) - 76.657 toneladas (exportaciones) = **18.591 toneladas**

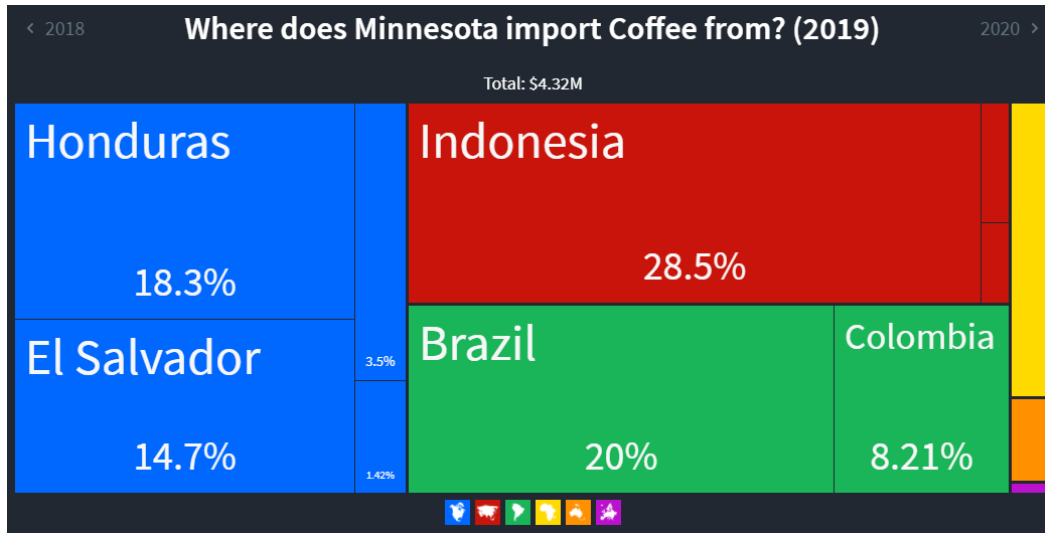
Tamaño del Mercado



Gráfica: Importaciones de café tostado sin descafeinar en el Estado de Minnesota en 2019.

Fuente: Observatory of Economic Complexity (2019).

Según cifras oficiales del Observatory of Economic Complexity durante el año 2019 el Estado de Minnesota importó USD \$4.320.000 en productos de café, lo cual demuestra un crecimiento exorbitante del 91% en comparación a los USD \$2.260.000 que ingresaron al Estado en el año 2018. De este total de 2019, el 73,6% tuvo como destino la capital de Minneapolis - St Paul, mientras que el 26,4% restante tuvo como destino la ciudad vecina de International Falls. Estas cifras son sumamente importantes puesto que permiten conocer de manera directa el tamaño del mercado en el Estado de destino, teniendo factores e informaciones específicas que permiten realizar un proceso exportador con la mayor garantía de éxito.



Gráfica: Importaciones de café tostado sin descafeinar en el Estado de Minnesota en 2019 por país de origen. **Fuente:** Observatory of Economic Complexity (2019).

Siendo aún más específicos en la información para la definición de las cantidades de exportación, es posible determinar mediante el recuento del Observatory of Economic Complexity, el 8,21% del café importado por Minnesota proviene de Colombia. Este indicador porcentual muestra que para el año 2019 USD \$355.000 fueron exportados por Colombia con destino directo al Estado de Minnesota. Esta cifra de USD \$355.000 es el punto de partida para conocer la exportación total de Colombia a las empresas ubicadas del Estado, entendiendo que al iniciar exportaciones hacia este destino específico podría cubrirse una importante cuota de este total de acuerdo a los requerimientos de la empresa compradora.

Objetivo de Mercado

Entendiendo el contexto del Estado de Minnesota y la empresa objetivo para la venta del café el objetivo de la operación consiste en la exportación de 19 toneladas de café tostado sin descafeinar lo cual representa un contenedor de 20 pies completo. Con un precio de carga de café (125 kilos) en aproximadamente COP \$1.071.000 las 19 toneladas tendrán un valor FOB de COP \$174.321.490 lo cual representa aproximadamente USD \$45.373 (esto significa el 12% del total de Café exportado por Colombia hacia Minnesota en el año 2019). En términos concretos, se exportarán 271 bultos de café de 70 kilos cada uno, para una exportación total de 19.000 kilos (19 toneladas).

5.2 Frecuencia de la operación

La determinación de la frecuencia de la operación obedece a diversos factores: entre ellos el nivel de rotación de materia prima en la empresa compradora, la naturaleza perecedera o no del producto y los ciclos de transformación de la materia prima en producto terminado de la empresa en destino para su posterior distribución y venta. Teniendo en cuenta estas consideraciones, la frecuencia de la operación será de un contenedor de 20 pies por año,

teniendo en cuenta que la empresa compradora cuenta con proveedores de otros países que le permitan garantizar diferentes granos de origen. De esta manera, cumpliríamos con una cuota importante del requerimiento de café arábigo para la empresa siendo proveedores de las existencias que transformarían con el paso de ese lapso de 12 meses.

5.3 Costeo operación

TABLA DE COSTOS		
	TRM (02/10/2020)	\$ 3.842
	1 USD	
	\$ 3.842	
INCOTERMS	COP	USD
Costo total de producción	\$ 161.164.080	\$ 41.948
Empaque, Etiquetado y Embalaje	\$ 1.627.920	\$ 424
Paletización y Carga de la Mercancía	\$ 875.000	\$ 228
Otros Costos	\$ 3.000.000	\$ 781
EXWORK	\$ 166.667.000	\$ 43.380
Transporte Nacional	\$ 4.500.000	\$ 1.171
Seguro Nacional	\$ 450.000	\$ 117
Documentos de Exportación	\$ 132.000	\$ 34
Costos de Unitarización Portuaria	\$ 500.000	\$ 130
FAS	\$ 172.249.000	\$ 44.833
Cargue de la Mercancía	\$ 350.000	\$ 91
Agente de Aduanas	\$ 1.722.490	\$ 448
FOB	\$ 174.321.490	\$ 45.373
Flete Internacional	\$ 11.418.424,00	\$ 2.972
CFR	\$ 185.739.914,00	\$ 48.345
Seguro Internacional	\$ 1.141.842,00	\$ 366
CIF	\$ 186.881.756,00	\$ 48.642
Costos de Unitarización Portuaria en Destino	\$ 250.000	\$ 65
DAP	\$ 187.131.756	\$ 48.707
Descarga de la Mercancía	\$ 375.000	\$ 98
DPU	\$ 187.506.756	\$ 48.804
Transporte Nacional en Destino	\$ 1.809.582	\$ 471
Seguro en Destino	\$ 384.200	\$ 100
DDP	\$ 189.700.538	\$ 49.375

Tabla: Costeo de la Operación Internacional. **Fuente:** Elaboración Propia.

En la parte superior se muestra la tabla de costos que resume la operación internacional de la exportación, con cada uno de los incoterms y variables que intervienen en el proceso. Al realizarse una exportación por modo marítimo los incoterms que intervienen en la operación son EXWORK, FAS, FOB, CFR, CIF, DAP, DPU y DDP. Igualmente, se detallan los ítems relacionados a costos de producción, costos de empaque, embalaje y paletizado, como también se expresan los gastos que supone el transporte, los seguros y las descargas y cargas de la mercancía. Es importante destacar que este producto se encuentra libre de arancel para ingresar al mercado estadounidense, por lo tanto no se refleja ningún valor relacionado a impuestos en la tabla de costos presentada.

5.4 Precio de venta internacional

TABLA DE PRECIOS (Para un bulto de 70 kilos)			
Incoterm	COP		USD
EXWORK	\$	614.036	\$ 159,82
FAS	\$	634.602	\$ 165,17
FOB	\$	642.237	\$ 167,16
CFR	\$	684.305	\$ 178,11
CIF	\$	688.512	\$ 179,21
DAP	\$	689.433	\$ 179,45
DPU	\$	690.814	\$ 179,81
DDP	\$	698.897	\$ 181,91

Tabla: Tabla de Precios de Venta Internacional (Para un bulto de 70 kilos). **Fuente:** Elaboración Propia.

En la tabla ubicada en la parte superior se evidencia la tabla de precios internacionales por Incoterm expresado tanto en pesos colombianos como en dólares estadounidenses. La referencia de precios se da para un bulto de 70 kilos, siendo esta la presentación por unidad con la que cuenta el producto. De esta manera, se puede conocer de manera detallada donde se presentan las mayores alteraciones y cambios del precio de venta en comparación al valor total de la venta que se refleja en la tabla de costos principal.

5.5 Termino inconterm a negociar

Luego de analizar y evaluar diferentes factores internos y externos que hacen parte de la operación (además de las características propias del producto) se considera pertinente el Incoterm FOB (Free on Board) para la exportación que nos atañe. En primer lugar, la decisión de este Incoterm radica en la recomendación general aportada por la Federación Nacional de Cafeteros, en la cual se indica que las mercancías relacionadas con esta materia prima deben ser transferidas en responsabilidad antes de que abandonen el país de origen. De esta manera es posible garantizar un cubrimiento hasta el espacio geográfico que puede ser de dominio y conocimiento para la empresa, teniendo en cuenta que al dar inicio la cadena logística internacional se extenderá los tiempos de tránsito y demás factores externos pueden afectar a la operación. A continuación, se presenta la lista de responsabilidades que asumimos como vendedores en esta transacción.

A1 (Obligaciones generales) En cada uno de los once Incoterms, especialmente en el caso del incoterm FOB 2020 como vendedores tenemos la obligación de proporcionar los bienes y su factura comercial. Todo ello de acuerdo con lo especificado en el contrato de venta. Adicionalmente, se debe especificar cualquier otra evidencia de conformidad a las situaciones de la mercancía; entre ellos los certificados de sanidad, origen o cualquier documento que pueda ser relevante y que esté especificado en el contrato. Sin embargo, estas reglas no definen específicamente el medio de entrega de la información, razón por la cual se aconseja hacerlo en formato PDF además de blockchain y otros formatos digitales.

A2 (Entrega) Como vendedores estamos comprometidos a entregar la mercancía al colocarla a bordo del buque designado o provisto por el comprador. Debe hacerse en la fecha estipulada, o dentro del período acordado según lo notificado por el comprador. En caso de que no haya tal notificación, como vendedores haremos la entrega al final del período acordado.

A3 (Transferencia de riesgo) En términos de transferencias de riesgo seremos responsables de todos los riesgos, pérdida o daño sobre la mercancía hasta el movimiento contemplado en el punto A2 (colocación al bordo del buque).

A4 (Transporte) Como vendedores no tenemos la obligación de contratar el transporte, sin embargo, en caso de que el comprador lo requiera como vendedores debemos proporcionar cualquier información relacionada con los requisitos de seguridad en el transporte. Todo esto se hará a riesgo y costo del comprador.

A5 (Seguro) Como vendedores nuestro riesgo no será más allá del punto de entrega. Es decir, no tenemos obligación de contratar un seguro, aunque el comprador puede solicitarlo a su propio riesgo y coste.

A6 (Documento de entrega / transporte) Por cuenta de la empresa como vendedor, el comprador debe recibir la prueba habitual de que la mercancía ha sido entregada conforme a lo descrito en A2. Como vendedores podemos ayudar a obtener el documento de transporte, a coste y riesgo del comprador.

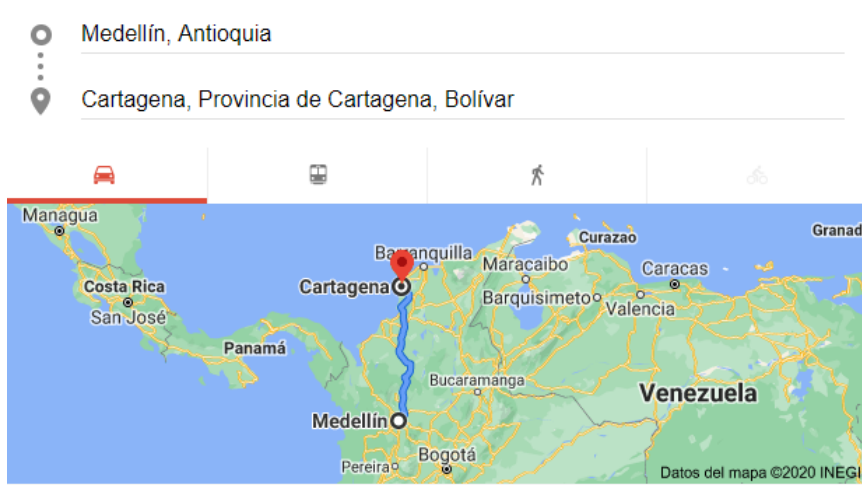
A7 (Despacho de exportación / importación) Siempre que corresponda, como vendedores debemos realizar los trámites de despacho de exportación que requiere el país de exportación. Esto lo haremos bajo nuestro propio riesgo y gasto. No estamos obligados a conseguir ninguna autorización de tránsito o importación, pero el comprador puede solicitarlo. Si es así, el comprador asume los riesgos y los gastos derivados.

A8 (Comprobación / Embalaje / Marcado) Como vendedores estamos obligados a pagar los costos de cualquier operación de verificación necesaria para la entrega de la mercancía.

A9 (*Asignación de costes*) En la responsabilidad como vendedores estamos obligados a cubrir todos los costos hasta que la mercancía sea entregada según lo descrito en A2.

A10 (*Avisos*) Como vendedores estamos obligados a notificar con suficiente tiempo que la mercancía ha sido entregada, como también debemos informar si el barco no ha cargado la mercancía.

5.6 Ruta internacional de la operación



Grafica: Ruta Nacional Medellín - Cartagena. **Fuente:** Google Maps (2020).

El primer paso para la operación internacional será el movimiento de la mercancía dentro del territorio de Colombia, el cual tendrá como origen la ciudad de Medellín (donde se ubica la central de almacenamiento de Expocafe) y con destino a la Sociedad Portuaria de Cartagena. Desde este lugar se realizará el tránsito marítimo de la operación, luego de aproximadamente 12 horas de distancia que toma el recorrido entre Medellín y Cartagena.



Característica del servicio:

DESCRIPCION		TIPO VEHICULO 1-TRACTO MULA
ORIGEN	DESTINO	Capacidad: 20.000 KG
MEDELLÍN	CARTAGENA	\$4.500.000 COP

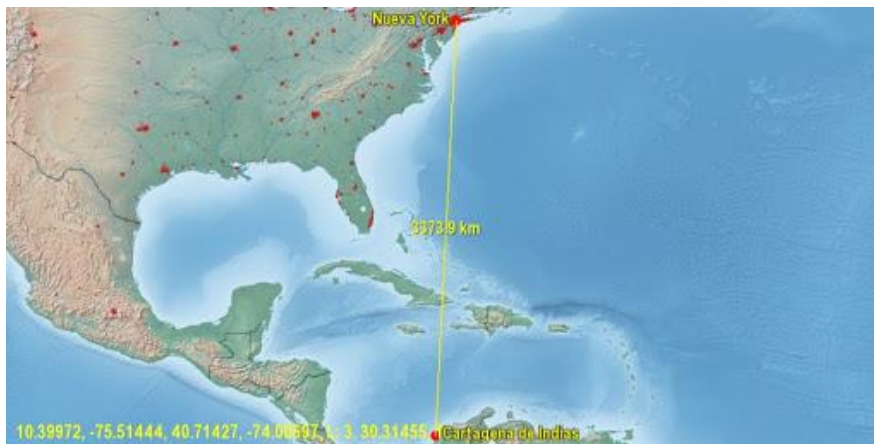
Condiciones Comerciales:

Validez oferta: 10 días hábiles

Gráfica: Tiempo de pago: A convenir
Transportes
Cartagena. **Fuente:** AS Transportes (2020).

Cotización AS
Medellín -

La empresa encargada de la operación de transporte nacional será AS Transportes, empresa fundada en el año 2002 que presta los servicios de Transportes de Carga y Transportes Especial de Pasajeros en las modalidades Escolar, Empresarial, Lujo y Salud, brindando calidad, bienestar y tranquilidad a nuestros usuarios. La empresa busca ser una alternativa ideal en los servicios que ofrecen a sus clientes siendo el mejor aliado de sus afiliados. El valor estimado para este transporte es de COP \$4.500.000 contando con una tractomula con capacidad de 20.000 Kg. La cotización tiene una validez máxima de 10 días y un tiempo de pago a convenir entre las partes.



Gráfica: Ruta Cartagena - New York. **Fuente:** Google Maps (2020).

Seguidamente la escogencia de la ruta marítima internacional es Cartagena - New York, tomando en cuenta factores logísticos que benefician a la operación. En primer lugar, las mayores frecuencias de tránsito marítimo desde Cartagena hacia Estados Unidos

tienen como destino la costa este del país norteamericano, razón por la cual es más factible utilizar esta ruta. Adicionalmente, al encontrarse Minnesota en el centro del país suelen entregarse mercancías desde ambas costas del país; sin embargo, la distancia entre New York y Minnesota es de 800 kilómetros y 10 horas menos de transito que si se hiciera desde Los Ángeles con destino a Minnesota.



Transit Time	9 Days
From	CARTAGENA, CO, CO CARTAGENA CONTECAR
Departure	Monday, October 12, 2020
VGM Cut-off	Saturday, October 10, 2020
Port Cutoff	Saturday, October 10, 2020
Service	Americas Service
Vessel	SPIRIT OF HAMBURG
Voyage Ref.	0AM6AN1MA
Local Voyage Ref.	-
Arrival	Thursday, October 22, 2020
To	NEW YORK, NY, US APM ELIZABETH NJ

1. **COCTG** - Puerto de Cartagena
COLOMBIA

DIRECTO

USEWR - Puerto de Newark
ESTADOS UNIDOS

Entrega no incluida
Cambia la ruta para incluir la entrega

CARGA: FCL - Contenedor completo
1 x DV20 [Ver restricciones de mercancía](#)

OCULTAR DETALLES ^

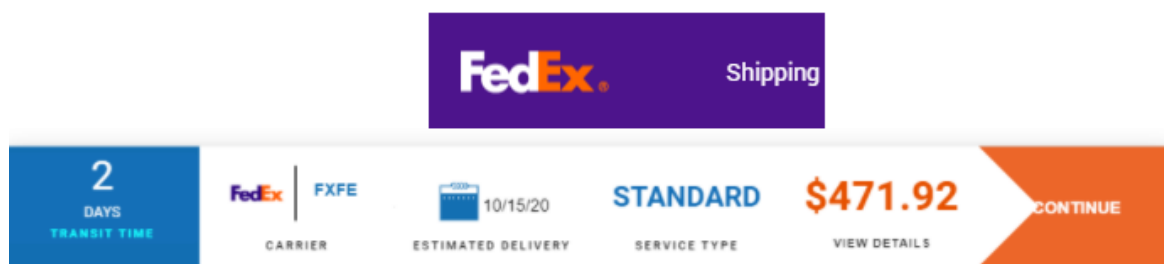
Desglose de precios

FLETE Y RECARGOS	2962,70 US\$
GASTOS ADMINISTRATIVOS	10,00 US\$
SUBTOTAL:	2972,70 US\$
IVA:	0,00 US\$
TOTAL:	2972,70 US\$

Grafica: Detalles del Embarque y Tarifas CMA - CGM. **Fuente:** CMA - CGM (2020).

El tránsito internacional estará a cargo de la naviera francesa CMA - CGM, una de las más grandes del mundo en términos de flota disponible y adicionalmente en cuanto a destinos alcanzados. El desplazamiento tendrá un tiempo estimado de 9 días desde la

Sociedad Portuaria de Cartagena hasta el Puerto de Newark en New York. El envío será totalmente directo y tendrá un costo de USD \$2.972 incluyendo el flete, recargos y gastos administrativos asociados al proceso.



Gráfica: Envío nacional en destino New York - Minnesota. **Fuente:** Fedex U.S.

El último paso de la cadena logística será coordinado en destino por Federal Express (FedEx) una de las empresas más reconocidas a nivel mundial y con una infraestructura sumamente importante para la realización de todo tipo de operaciones. El tránsito entre New York y Minnesota será de aproximadamente 2 días y tendrá un costo de USD \$471, adicional a los seguros de ley que deben ser asumidos por el comprador en el país de destino.

FASE 6 EVALUACIÓN FINANCIERA

6.1 Tasa interna de retorno

INGRESOS Y EGRESOS DEL PROYECTO					
	Años				
	1	2	3	4	5
Precio Unitario	\$642.237	\$665.393	\$690.241	\$716.762	\$742.143
Cantidad	271	298	343	420	567
Costo Unitario	\$192.671	\$199.618	\$207.072	\$215.028	\$222.643
Ingresos	\$174.046.227	\$198.287.014	\$236.752.784	\$301.039.843	\$420.794.976
Egresos	\$52.213.841	\$59.486.104	\$71.025.835	\$90.311.953	\$126.238.493

Tabla: Ingresos y Egresos del Proyecto. **Fuente:** Elaboración Propia.

La tabla explicada en la parte superior demuestra la dinámica de la operación exportadora de EXPOCAFE S.A en los próximos 5 años en la relación comercial específica con la empresa interesada en la compra. La cantidad referida en la tabla de ingresos y egresos del proyecto se encuentra constituida en número de bultos, correspondiendo la cifra de 271 bultos a las 19 toneladas que serán exportadas durante el primer año. La línea de proyección estima un incremento de 10% en la cantidad de bultos a exportar para el segundo año, pasando a un total de 298 bultos; para el tercer año la prospectiva es de 343 bultos a exportar lo cual representa un incremento del 15% en contraste del año 2. Para los

años 4 y 5 se esperan exportaciones de 420 y 567 bultos de café respectivamente, cifras que representan para cada caso crecimientos de 22.5% y 35%.

El precio unitario tal como se demuestra en la tabla de precios individuales del informe será de \$642.237 pesos para el año 1. A partir del año 2 se aplica una fórmula para considerar el aumento del precio unitario dadas los factores de inflación en el país; por tal motivo la razón de inflación estimada para el año 2 es 3,48%. Seguidamente y manteniendo una perspectiva conservadora se aplican inflaciones de 3,6% para el año 3 y 3,7% para el año 4, cerrando el año 5 con una inflación un poco más favorable de 3,42%. En la parte final de la gráfica se muestra el comportamiento anual de ingresos y egresos, de acuerdo al precio y a las cantidades exportadas.

Inversión año 0	
Costos Totales	52.213.841
Gastos de promoción y contención de descuentos	40.000.000
Presupuesto para ferias comerciales	20.000.000
Total	112.213.841

Tabla: Inversión año 0. **Fuente:** Elaboración Propia.

Para iniciar la operación exportadora es necesario tener en cuenta la inversión para la puesta en marcha de cada uno de estos procesos. En primer lugar, es necesario cubrir los costos totales de producción equivalentes a 52.213.841 pesos, los cuales son sumamente necesarios para obtener la materia prima, empaques, salarios y todas las actividades relacionadas por la obtención del producto final. Seguidamente y tal como se expresó anteriormente en el informe, se contempla la realización de actividades de promoción para dar a conocer el producto con grandes carteles ubicados en supermercados y vías de alta afluencia.

Adicionalmente, es necesario contar con un presupuesto de reserva para hacer frente a los descuentos ofrecidos por grandes compras a empresas interesadas en el café de la compañía; por tal razón se definen en conjunto para estas operaciones un presupuesto de 40.000.000. Por último, dada la necesidad de continuar generando confianza en los clientes estimados en el mercado de destino es necesario un presupuesto de 20.000.000 para asistir a ferias comerciales de gran importancia en el país de destino. Finalmente, el total de inversión para el año 0 es de 112.213.841.

	Años					Total	
	0	1	2	3	4		5
Ingresos		\$174.046.227	\$198.287.014	\$236.752.784	\$301.039.843	\$420.794.976	\$1.330.920.844
Egresos		\$52.213.841	\$59.486.104	\$71.025.835	\$90.311.953	\$126.238.493	\$399.276.226
Inversion	112.213.841						
Flujo de Caja Neto	-\$112.213.841	\$121.832.386	\$138.800.910	\$165.726.949	\$210.727.890	\$294.556.483	\$931.644.618

Tabla: Principales indicadores anuales de la operación de exportación. **Fuente:** Elaboración Propia.

En la gráfica ubicada en la parte superior se relacionan los ingresos, egresos, inversión y flujo de caja neto entre el año 0 y el año 5 de exportaciones. En primer lugar, se inicia el año 0 con el valor de inversión informado en la gráfica de interior, razón por la cual al no percibir ingresos se tiene un flujo de caja neto de - 112.213.841 pesos. Para el año 1 ya se espera una relación positiva superior a los 121.832.386 el cual irá incrementando de manera progresiva año con año para tener un flujo de caja neto acumulado en los 5 años de 931.644.618 pesos. Este indicador es obtenido gracias a la relación obtenida entre ingresos totales (1.330.920.844) y los egresos totales que alcanzaron 399.276.226 en los 5 años de ejercicio.

Costo Capital	12%
VPN	\$528.077.242
TIR	122%
B/C	5,71

Tabla: Variables financieras del proceso. **Fuente:** Elaboración Propia.

La evaluación financiera de la operación arroja resultados bastante alentadores en términos económicos, teniendo en cuenta que la constitución de este proceso de internacionalización conlleva un importante desembolso monetario. En primer lugar, la tasa de costo de capital fue determinada en el 12%, teniendo como referencia la sumatoria entre el promedio de captación actual de los fondos de inversión en el país para montos superiores a 100.000.000 de pesos líquidos (9% en promedio) y el valor de la inflación actual, cifra que según el Departamento Nacional de Estadística (2018) se encuentra en el 3% acumulado en los últimos doce meses con corte en septiembre de 2020. Siguiendo este orden de ideas la tasa interna de retorno dio como resultado 122%, ubicándose por encima del 17% necesario para cumplir con el requisito financiero mínimo del proceso de internacionalización.

Por su parte el Valor Presente Neto (VPN) también arrojó una cifra sumamente satisfactoria cercana a los 528 millones de pesos, lo cual refleja la importante oportunidad de exportación que tiene la empresa ante el mercado estimado. En sentido estricto el VPN refleja que el proyecto será rentable en 528 millones más de lo que los inversionistas o

partes interesadas en el proyecto podrían esperar con una inversión que entregue el valor de la tasa de costo de capital. Si bien es cierto que estos valores superlativos no son necesariamente comunes en las empresas del sector, los valores corresponden al tamaño y al volumen de producción y venta de una empresa como Expocafe S.A, la cual se encuentra rankeada entre las 5 empresas con mayores exportaciones de café a nivel nacional en Colombia. Por último, el B/C arrojó como resultado 5,71 lo cual quiere decir que los ingresos serán 5,71 veces mayores que los egresos involucrados en el proceso.

	Años					
	0	1	2	3	4	5
Pay Back	-\$ 112.213.841	\$ 108.876.127	\$ 110.849.092	\$ 118.277.701	\$ 134.400.744	\$ 167.887.419
		-\$ 3.337.714	\$ 107.511.378	\$ 225.789.079	\$ 360.189.823	\$ 528.077.242
Período de Recuperación	1,3					

Tabla: PayBack de la operación. **Fuente:** Elaboración Propia.

Para culminar con el análisis de la evaluación financiera se muestra el cálculo del PayBack, entendido como la cantidad de tiempo en años en los cuales la empresa recuperará el monto invertido para iniciar la operación de exportación. Luego de la inversión inicial del año 0 superior a los 112.213.841 pesos el equilibrio de la operación es bastante positivo, recibiendo continuamente más de 100 millones de pesos anuales por cada operación realizada. Así las cosas, el cálculo del PayBack muestra que el monto invertido será recuperado en 1.3 años, lo que es igual a 15 meses. Sin lugar a duda es un periodo sumamente atractivo y poco común de observar en pequeñas y medianas empresas; sin embargo, la estructura financiera y administrativa de una empresa de grandes proporciones como Expocafe S.A hace posible que este tipo de ciclos financieros sean posibles.