

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



**FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL**

Tema: “Plan de exportación de café pilado desde la empresa Belcet S.A (Portoviejo – Manabí) hacia la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas)”

Trabajo de titulación previa la obtención del
título de Ingeniero en Comercio Exterior y
Negociación Comercial Internacional

AUTOR (a): Edison Fernando Tarupí Lima

TUTOR (a): Msc. Luis García

TULCÁN - ECUADOR

2018

CERTIFICADO JURADO EXAMINADOR

Certificamos que el estudiante Edison Fernando Tarupí Lima con el número de cédula 0401525662 ha elaborado el trabajo de titulación: “Plan de exportación de café pilado desde la empresa Belcet s.a (Portoviejo – Manabí) hacia la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas)”

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el Reglamento de Titulación, Sustentación e Incorporación de la UPEC, por lo tanto, autorizamos la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

f. 
Msc. Luis Ramiro García Revelo

f. 
Msc Germán Goering Ruíz Rivadeneira

Tulcán, 09 de Noviembre de 2018

AUTORÍA DE TRABAJO

El presente trabajo de titulación constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniero de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración Y Economía Empresarial.

Yo, Edison Fernando Tarupí Lima con cédula de identidad número 0401525662 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal. Los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

f. 

Edison Fernando Tarupí Lima

Tulcán, 09 de Noviembre de 2018

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Edison Fernando Tarupí Lima declaro ser autor de los criterios emitidos en el trabajo de investigación: “Plan de exportación de café pilado desde la empresa Belcet s.a (Portoviejo – Manabí) hacia la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas)” y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

f. 

Edisson Fernando Tarupí Lima

Tulcán, 09 de Noviembre de 2018

AGRADECIMIENTO

Al finalizar el presente trabajo de tesis agradezco a Dios por guiarme por el camino del bien.

A mis padres quienes me han brindado el apoyo económico y moral, a mi hermano y abuelitos por ser el motor de cada uno de mis esfuerzos, a mis familiares y amigos quienes estuvieron junto a mí a lo largo de la carrera universitaria.

A la persona con la que he compartido toda la trayectoria universitaria, mi pareja Mishel Castro, quien me ha dado su apoyo y fortaleza para cumplir este desafío.

También me siento agradecido con el Msc. Luis García quien me ha brindado sus conocimientos, paciencia para culminar con mis estudios universitarios y mi trabajo de titulación con éxito.

DEDICATORIA

A Dios por permitirme cumplir con mi meta y darme la fuerza en momentos difíciles que me han enseñado a levantarme después de cada caída y valorar cada instante de la vida.

A mis padres que han sido mis pilares fundamentales en esta etapa de mi vida. A mi hermano por ser parte importante de las diferentes etapas de mi vida.

A mis abuelitos que han estado compartiendo muchos momentos, brindándome su apoyo incondicional y fortaleza desde pequeño

ÍNDICE DE CONTENIDO

| | |
|--|----|
| CERTIFICADO JURADO EXAMINADOR | 2 |
| AUTORÍA DE TRABAJO | 3 |
| ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN | 4 |
| AGRADECIMIENTO | 5 |
| DEDICATORIA | 6 |
| RESUMEN | 13 |
| ABSTRACT..... | 14 |
| INTRODUCCIÓN | 15 |
| I. PROBLEMA | 16 |
| 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA | 16 |
| 1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA..... | 17 |
| 1.3. JUSTIFICACIÓN | 17 |
| 1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN | 18 |
| 1.4.1. Objetivo General | 18 |
| 1.4.2. Objetivos Específicos | 19 |
| 1.4.3. Preguntas de Investigación | 19 |
| II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA..... | 20 |
| 2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS | 20 |
| 2.2. MARCO TEÓRICO | 29 |
| III. METODOLOGÍA..... | 39 |
| 3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO..... | 39 |
| 3.1.1. Enfoque..... | 39 |
| 3.1.2. Tipo de Investigación..... | 39 |
| 3.2. IDEA A DEFENDER | 40 |
| 3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES | 40 |
| 3.4. MÉTODOS UTILIZADOS | 45 |
| 3.4.1. ANÁLISIS ESTADÍSTICO | 45 |
| 3.4.2 Población y Muestra..... | 45 |
| 3.4.3 ANÁLISIS SITUACIONAL EXTERNA..... | 46 |
| 3.4.4 Análisis de la demanda | 56 |
| 3.4.5 Análisis situacional Interno del Ecuador | 62 |

| | | |
|---|--------------------------------------|-----|
| 3.4.6 | Oferta | 64 |
| 3.4.7 | Cálculo de la demanda efectiva | 69 |
| IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN | | 76 |
| 4.1. | RESULTADOS | 76 |
| 4.1.1 | Plan de exportación de café | 78 |
| 4.1.2 | ESTUDIO LOGÍSTICO | 94 |
| 4.1.3 | ESTUDIO ECONÓMICO | 102 |
| 4.1.4 | ESTADOS FINANCIEROS | 107 |
| 4.2. | DISCUSIÓN | 112 |
| 4.2.1 | FICHA DE OBSERVACIÓN..... | 112 |
| 4.2.2 | ENTREVISTAS..... | 113 |
| V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | | 119 |
| 5.1. | CONCLUSIONES | 119 |
| 5.2. | RECOMENDACIONES | 120 |
| VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | | 121 |
| VII. ANEXOS..... | | 125 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1. Operacionalización de variables | 43 |
| Tabla 2. Muestra de la investigación | 46 |
| Tabla 3. Índices Internos de Colombia (2017) | 47 |
| Tabla 4. Acuerdos Comerciales | 48 |
| Tabla 5. Posición Arancelaria | 50 |
| Tabla 6. Impuesto al Valor Agregado – café | 51 |
| Tabla 7. Gravámenes por acuerdos comerciales..... | 51 |
| Tabla 8. Régimen de Comercio | 51 |
| Tabla 9. Certificado Fitosanitario | 52 |
| Tabla 10. Balanza Comercial No Petrolera (Ecuador-Colombia) | 52 |
| Tabla 11. Exportación de café y elaborados en miles de USD,..... | 56 |
| Tabla 12. Importaciones de Colombia - café verde 2013 – 2017 en miles USD..... | 57 |
| Tabla 13. Exportaciones de café verde de Colombia 2012 – 2017 en miles USD. | 58 |
| Tabla 14. Producción nacional de café en Colombia 2012 – 2017..... | 59 |
| Tabla 15. Áreas cultivadas con café en el departamento de Caldas | 60 |
| Tabla 16. El producto..... | 64 |
| Tabla 17. Características de café robusta – 2017..... | 65 |
| Tabla 18. Potenciales competidores en Ecuador | 66 |
| Tabla 19. Proveedores café tipo robusta | 67 |
| Tabla 20. Exportaciones de Café Verde - Millones USD..... | 67 |
| Tabla 21. Exportaciones de Café Verde - Toneladas..... | 68 |
| Tabla 22. Análisis FODA | 69 |
| Tabla 23. Demanda efectiva | 70 |
| Tabla 24. Cálculos matemáticos $x*y$; x^2 | 72 |
| Tabla 25. Proyección $Y=a+b.x$ (exportaciones) | 72 |
| Tabla 26. Cálculos matemáticos $x*y$; x^2 | 72 |
| Tabla 27. Proyección $Y=a+b.x$ (importaciones)..... | 72 |
| Tabla 28. Cálculos matemáticos $x*y$; x^2 | 73 |
| Tabla 29. Tabla proyección $Y=a+b.x$ (producción)..... | 73 |
| Tabla 30. Cálculos matemáticos $x*y$; x^2 | 74 |
| Tabla 31. Proyección $Y=a+b.x$ (población de Colombia) | 74 |
| Tabla 32. Proyección $Y=a+b.x$ (población de Colombia) | 75 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 33. Cobertura de la empresa Belcet S.A | 75 |
| Tabla 34. Situación real cafetera al año 2013 – Ecuador..... | 76 |
| Tabla 35. Situación real cafetera al año 2015 – Ecuador..... | 77 |
| Tabla 36. Situación real cafetera al año 2017 | 78 |
| Tabla 37. Representante de la Empresa Belcet S.A..... | 79 |
| Tabla 38. Personal de la empresa..... | 81 |
| Tabla 39. Manual de funciones del Gerente - Exportador | 82 |
| Tabla 40. Manual de funciones de una Secretaria | 83 |
| Tabla 41. Manual de funciones de una contadora | 83 |
| Tabla 42. Manual de funciones de un obrero..... | 84 |
| Tabla 43. Proceso de abastecimiento | 86 |
| Tabla 44. Proceso de procesamiento de café | 88 |
| Tabla 45. Proceso de negociación internacional..... | 90 |
| Tabla 46. Proceso de exportación | 92 |
| Tabla 47. Dimensiones de la infraestructura de la empresa Belcet S.A | 94 |
| Tabla 48. Información Básica del Producto..... | 94 |
| Tabla 49. Información Básica del embarque | 95 |
| Tabla 50. Incoterms | 96 |
| Tabla 51. Etiqueta y empaque requerido para la comercialización del producto | 97 |
| Tabla 52. Pesos brutos vehiculares máximos permisibles..... | 100 |
| Tabla 53. Activos fijos..... | 102 |
| Tabla 54. Activos Diferidos..... | 103 |
| Tabla 55. Capital de operación | 103 |
| Tabla 56. Inversión inicial | 103 |
| Tabla 57. Estructura de financiamiento | 104 |
| Tabla 58. Tablas de financiamiento | 104 |
| Tabla 59. Tabla amortización de la deuda | 104 |
| Tabla 60. Costos de producción proyectados | 106 |
| Tabla 61. Gastos administrativos proyectados | 106 |
| Tabla 62. Gastos de venta proyectados..... | 107 |
| Tabla 63. Gastos de exportación proyectados | 107 |
| Tabla 64. Estado de resultados con financiamiento..... | 108 |
| Tabla 65. Flujo neto de efectivo con financiamiento..... | 109 |
| Tabla 66. Indicadores financieros – con financiamiento | 109 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 67. Estado de resultados sin financiamiento..... | 110 |
| Tabla 68. Flujo Neto de efectivo sin financiamiento..... | 111 |
| Tabla 69. Indicadores financieros – sin financiamiento | 111 |
| Tabla 70. Ficha de observación – empresa BELCET S.A..... | 112 |
| Tabla 71. Proveedores materia prima - BELCET S.A..... | 117 |

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

| | |
|---|-----|
| Ilustración 1. Variable Independiente: Demanda | 31 |
| Ilustración 2. Variable Dependiente: Exportación..... | 34 |
| Ilustración 3. Balanza Comercial No Petrolera (Ecuador-Colombia) Millones USD | 53 |
| Ilustración 4. Chinchiná – Caldas (localización geográfica) | 54 |
| Ilustración 5. Bodega de destino (Chinchiná)..... | 54 |
| Ilustración 6. Trayecto (origen – destino)..... | 55 |
| Ilustración 7. Exportación de café y elaborados en miles de USD..... | 57 |
| Ilustración 8. Importaciones de Colombia - café verde 2013 – 2017 en miles USD..... | 58 |
| Ilustración 9. Exportaciones de café verde de Colombia 2012 – 2017 en miles USD. | 59 |
| Ilustración 10. Producción nacional de café en Colombia 2012 – 2017..... | 60 |
| Ilustración 11. Áreas cultivadas con café en el departamento de Caldas | 61 |
| Ilustración 12. Exportaciones de Café Verde - Millones USD..... | 68 |
| Ilustración 13. Exportaciones de Café Verde - Toneladas..... | 68 |
| Ilustración 14. Logotipo empresa Belcet S.A | 81 |
| Ilustración 15. Estructura organizacional | 81 |
| Ilustración 16. Mapa de procesos | 85 |
| Ilustración 17. Flujograma de abastecimiento | 87 |
| Ilustración 18. Flujograma de procesamiento de café | 89 |
| Ilustración 19. Flujograma de negociación del cliente internacional | 91 |
| Ilustración 20. Flujograma de proceso de exportación | 93 |
| Ilustración 21. Instalaciones de la empresa Belcet S.A | 94 |
| Ilustración 22. Etiquetado | 97 |
| Ilustración 23. Empaquetado | 98 |
| Ilustración 24. Transporte de la empresa Belcet S.A..... | 98 |
| Ilustración 25. Mapa-Macrolocalización | 101 |
| Ilustración 26. Mapa- Microlocalización..... | 101 |

RESUMEN

La presente investigación se denomina “Plan de exportación de café pilado desde la empresa Belcet S.A (Portoviejo – Manabí) hacia la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná – Caldas)” la cual está encaminada a establecer un plan de exportación que permita aportar a la mejora de la economía del Ecuador y de la empresa en estudio.

Ecuador y Colombia a lo largo de los años han mantenido negociaciones tanto en importaciones como exportaciones; en los últimos años se ha identificado por fuentes secundarias que gran parte de los intercambios comerciales no han sido tan favorables para los involucrados, debido a varios factores como la apreciación del dólar Americano y la falta de inversión en el rejuvenecimiento de las plantaciones en el sector cafetero.

Se identificó que los países con mayor producción de café a nivel internacional son Vietnam, Brasil y Colombia, teniendo en cuenta que este último ha importado café de Ecuador para realizar mezclas en algunos casos y poder cubrir su demanda.

Con la información recolectada se examinó el consumo nacional aparente y mediante la técnica de observación se recabo datos que permitieron conocer el proceso de producción de café para la empresa. Belcet S.A.

Mediante la evaluación financiera y las proyecciones realizadas de cinco años se estableció que es beneficioso realizar la comercialización internacional del producto y que genera utilidades y rentabilidad a la empresa.

Palabras claves: exportación, demanda, rentabilidad, producción, negociaciones.

ABSTRACT

The topic of the present investigation is "Plan of export of piled coffee from the company Belcet SA (Portoviejo - Manabí) to the National Association of Coffee Growers (Chinchiná - Caldas)" which is aimed to establish an export plan that allows contributing to the improvement of the economy of Ecuador and the company that has been studied.

Ecuador and Colombia have maintained negotiations for a long time. Some products have been imported and exported from these countries; in recent years it has been identified by secondary sources that a large part of the commercial exchanges have not been as favorable for those involved. Due to several factors such as the appreciation of the US dollar and the lack of investment in the rejuvenation of plantations in the sector of the coffee.

It has been identified that; countries with the highest consume of coffee in countries like: Vietnam, Brazil and Colombia, and the last one has imported coffee from Ecuador to make mixtures in some cases and to cover the demand.

With this information, an examination of the national consume was made, and through the observation technique, some dates were collected to know the process of coffee production of the company. BELCET S.A.

The financial evaluation and the five-year projections, allowed us to establish that it is beneficial to carry out the international marketing of the product and that it generates profits and profitability for the company.

Keywords: export, demand, profitability, production, negotiations.

INTRODUCCIÓN

El presente plan de exportación se realizó para demostrar la viabilidad de comercializar café pilado desde la empresa Belcet S.A (Portoviejo – Manabí) hacia la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná – Caldas), con la finalidad de minimizar los riesgos y optimizar los resultados de la operación.

En su objetivo general el presente trabajo de investigación busca realizar un plan de exportación en beneficio de la empresa Belcet S.A, con el propósito fundamental de expandir las ventas de la empresa productora y lograr obtener una mejor rentabilidad.

Para dar cumplimiento con el objetivo general se plantearon objetivos específicos, que permitieron obtener información bibliográfica de temas referentes a la exportación de café hacia Colombia, los datos recabados fueron analizados y tomados como guía para aplicar a la investigación.

Se estudió la demanda por parte de la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná – Caldas) en Colombia conociendo el déficit que existe en el mercado de destino; estos datos fueron necesarios para determinar la oferta de la empresa Belcet S.A, y cumplir con el segundo objetivo específico establecido.

Por último se realizó el estudio financiero de la empresa ofertante, en el que se calculó la rentabilidad que tiene la comercialización internacional de café, datos necesarios para invertir y poner en marcha el proyecto.

Finalmente se puede concluir que en muchas ocasiones el desconocimiento de oportunidades de negocios internacionales, limita a empresas Ecuatorianas poder mejorar su economía, por tal motivo los resultados de esta investigación son de mucha importancia para la empresa Belcet S.A conocer este mercado.

I. PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ecuador es una nación diversa en la producción agrícola por lo tanto posee una ventaja competitiva dentro de este campo, sin embargo muchos de estos productos no son aprovechados por los diferentes exportadores ecuatorianos teniendo como resultado el desequilibrio en la balanza comercial de nuestro país en relación a la nación Colombiana.

“Los principales déficits de balanza no petrolera se mantienen con China (2.754), Colombia (676). Brasil (643) millones USD FOB, entre otros“(Informe mensual de comercio exterior, 2017, p. 48)

Este plan de exportación de café pilado promoverá la economía nacional enfatizando el objetivo cinco del Plan Nacional de Desarrollo (PNDD), enunciando:

Es imperativo orientar la producción para la sustitución inteligente de importaciones y para generar exportaciones. Para hacerlo, por una parte, el país busca el fortalecimiento de las industrias existentes y el crecimiento de industrias básicas como soporte para la creación de otras nuevas; por otra parte, se apuesta por un proceso de industrialización incluyente, que permita incorporar al sector productivo a la mayor parte de la población para que de esta manera los beneficios sean colectivos. (PNDD, 2017-2021, p. 80)

Si nos encaminamos en este objetivo, es de gran importancia fomentar las exportaciones para contribuir en la estabilidad de la balanza comercial del país, también es importante que las empresas aprovechen la ayuda que proporciona el gobierno; entre éstas están la exoneración del impuesto a la renta y su anticipo hasta los 15 años... todo esto para poder obtener ingresos económicos logrando trabajar conjuntamente y así poder generar fuentes de trabajo para la localidad.

Otro factor que ha afectado a las exportaciones de café, es el desconocimiento de la demanda internacional, ocasionando que las empresas cafeteras tengan que invertir elevados costos en mantener inventarios de su producción que permanecen almacenadas.

Específicamente el escaso conocimiento de la demanda de café pilado requerida por parte de la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná – Caldas), hace que la empresa ecuatoriana Belcet S.A, ubicada en Portoviejo-Manabí pierda esta oportunidad de negocio,

desaprovechando la oportunidad de incrementar sus ingresos económicos. También ha afectado a la empresa Belcet S.A el desconocimiento de los trámites de exportación.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El escaso conocimiento de un plan de exportación de café pilado, desde la empresa Belcet S.A (Portoviejo – Manabí) hacia la asociación nacional de cafeteros (Chinchiná - Caldas); no permite incrementar la oferta.

1.3. JUSTIFICACIÓN

Lo fundamental de este trabajo de investigación es señalar que Ecuador tiene potencial de exportación de productos de calidad en función de aprovechar esta ventaja competitiva con la finalidad de reducir el déficit de la balanza comercial que mantiene nuestro país.

Las exportaciones no petroleras en el 2017 (ene – jul) se ubicaron en 7.180 millones USD, que representan 6,10 millones de toneladas, manteniendo un ritmo de crecimiento del 11,06%, con respecto al 2016. (Ministerio de Comercio Exterior, 2017, p.6).

Según el programa estadístico CobusGroup, Ecuador exportó en el año 2017 al país Colombiano a través del puente internacional de Rumichaca 4.521.315,26 USD FOB con posición arancelaria 0901.11.90.00 (café en grano sin descafeinar arábigo y robusta natural). Esta actividad de negociación internacional ha permitido que se desenvuelva varios sectores económicos como son el transporte de carga, actividades de exportación entre otras relacionadas al comercio internacional.

La importancia del sector cafetalero se manifiesta en el ámbito económico debido a la fuente de ingresos a transportistas, exportadores de café en grano, microempresarios y aporte de divisas para el estado ecuatoriano, generando empleo a familias de productores entre ellos tenemos a las distintas etnias como son los Kichwas, Shuaras, Tzáchilas y Afroecuatorianos; logrando tener un importante segmento de cafetaleros que forman un amplio tejido social participando activamente en la vida social. (ProEcuador, 2016, p.5)

La amplia adaptabilidad de los cafetales a los distintos agros ecosistemas de la Costa, Sierra, Amazonía e Islas Galápagos, los cafetales en su mayor parte están cultivados bajo arboles de alto valor ecológico y económico que constituyen un hábitat apropiado para muchas especies de la fauna y flora nativas, también contribuyen a la captura de carbono de manera similar a los bosques secundarios; regulan el balance hídrico de los ecosistemas y en el manejo tecnificado no requieren de una alta dependencia de agroquímicos. (ProEcuador, 2016, p.5)

La Federación Nacional de Cafeteros (Chinchiná – Caldas), en su bodega denominada Almacafé recibió más de 1,7 millones de sacos entre enero y septiembre de 2017, entre café pergamino estándar, especiales (sostenibles, de origen y de preparación), excelsos y coproductos. También las Cooperativas de Caficultores compraron tres millones de sacos de 60 kilos, cerca de 29,1% del total de la cosecha cafetera. Con esto tenemos en cuenta que la empresa de Colombia demanda grandes cantidades de café. Vélez, 2017.

Para realizar la negociación internacional se tomará en cuenta el incoterm adecuado, como contrato de negociación, para conocer las responsabilidades tanto del comprador como del vendedor, enfocándonos en costos logísticos desde el abastecimiento de la materia prima del café hasta la exportación de la misma; una vez realizado el estudio de investigación de la negociación internacional, conoceremos los ingresos de la empresa aplicando los instrumentos en materia de economía que deberá mantener durante su actividad de comercio.

Los favorecidos de este estudio de investigación será la empresa de Portoviejo, Belcet S.A, la cual aumentará su rentabilidad, abriendo campos de mercado hacia el exterior, brindando trabajo a personas quienes ayudaran a realizar la exportación del café pilado.

1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Realizar un plan de exportación de café pilado desde la empresa Belcet S.A (Portoviejo – Manabí) hacia la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas) para incrementar la oferta.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Fundamentar bibliográficamente el plan de exportación para respaldar el desarrollo del mismo.
- Diagnosticar la oferta de café pilado de la empresa Belcet S.A y conocer la demanda de la asociación nacional de cafeteros de Colombia.
- Diseñar el plan de exportación conjuntamente con el estudio técnico, económico y financiero de la empresa Belcet S.A.
- Establecer como la oferta de café pilado a través del plan de exportación, puede incidir o cubrir la demanda de la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas).

1.4.3. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Cuál es la importancia de elaborar un plan de exportación?

¿Qué beneficios proporciona un plan de exportación para la empresa Belcet S.A?

¿Cuánto es la producción nacional de Colombia?

¿La empresa Belcet S.A obtiene utilidades?

¿Cuál es el valor de la tasa interna de retorno de la empresa Belcet S.A?

¿Cuál es la capacidad de oferta de la empresa Belcet S.A?

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Antecedente 1.

Año de publicación: 2014

Autor: Martin Ceballos

Institución: Universidad Politécnica Estatal del Carchi

Tema de tesis: “Demanda de café en grano en la ciudad de Pereira- Colombia y la exportación de café en grano desde la provincia Manabí- Ecuador”

Objetivo general

Determinar la demanda de café en grano en la ciudad de Pereira -Colombia para la exportación de café desde la provincia de Manabí-Ecuador.

Objetivos específicos

- Diagnosticar la oferta de café en grano desde la provincia de Manabí-Ecuador, y la demanda de café en grano en la ciudad de Pereira Colombia para su exportación.
- Realizar un estudio de factibilidad para exportar café en grano desde la provincia de Manabí- Ecuador y cubrir parte de la demanda en la ciudad de Pereira-Colombia.

Conclusiones

La comercialización de café ecuatoriano en el mercado colombiano es positivo porque todo el grano que produce Colombia es exportado a nivel mundial dejando desabastecido el consumo interno, exportando café cubriremos parte de la demanda.

La población de Pereira toma café dos veces en el día una taza de 200ml en la mañana y por la tarde preparándolo con 13, 7 gr de café molido 365 días al año con un consumo total de 10 kg anualmente las personas que consumen café destilado.

Recomendaciones

Se debe capacitar en el Ecuador a las diferentes familias caficultoras en la cosecha y secado del café para mejorar la calidad del grano y sea vendido en mayor cantidad en los mercados extranjeros.

Para aumentar las ventas de café en grano el estado ecuatoriano deberá eliminar o disminuir el 2 % del valor FOB a la exportación de café al exterior

Relación con el tema

El proceso de exportación de café pilado desde Ecuador a Colombia, es una actividad económica que actualmente mueve millones de dólares anualmente, debido a la negociación internacional que existe entre las partes; por lo tanto esta investigación nos permite saber los datos de demanda de café al país colombiano, como también las fuentes de investigación donde serán de apoyo para realizar el trabajo final de titulación.

Antecedente 2.

Año de publicación: 2016

Autores: Fernanda Álvarez, Nohely Millan

Tema de tesis: Plan de exportación de mermelada de uvilla a Barcelona España

Institución: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Objetivo general

Diseñar un plan de exportación de mermelada de uvilla "El Quereñito" para la "Asociación Tierra Productiva", ubicado en el cantón Quero, provincia de Tungurahua, como destino al mercado de Barcelona España, en base a la información de comercio exterior, determinando así su factibilidad

Objetivos específicos

1. Analizar la demanda del producto no tradicional mermelada de uvilla, mediante información estadística obteniendo datos reales y confiables que permitan el ingreso a los mercados internacionales.
2. Interpretar la información recopilada de las exportaciones de mermelada, estableciendo las ventajas de exportar hacia el mercado de Barcelona España.
3. Elaborar el plan de exportación, con el objetivo de identificar un lugar con alta demanda para los productos no tradicionales cultivados en el Ecuador, para así cubrir nuevos mercados y elevar el nivel de exportación.

Conclusiones

Una vez finalizado el Plan de Exportación, se puede concluir que la situación analizada de la uvilla en el Ecuador, es considerada una fruta exótica que se produce en este país, mayormente en las zonas templadas, actualmente ha incrementado sustancialmente su producción debido a las oportunidades que se han mostrado en el mercado internacional.

Mediante el grupo focal, se concluyó que el producto tiene la aceptación bastante prometedora, el sabor fue muy apetecido, y el olor y color en general les pareció aceptable, el factor más importante fue que cada uno de los participantes les gusto los elementos nutricionales del producto. Las agentes exportadoras en la actualidad, le es conveniente usar la exportación indirecta, se usará como intermediario un agente de importador, el cual será encargado de promover y comercializar el producto con los mayoristas europeos.

Recomendaciones

Para la ejecución del Plan de exportación, es importante tomar en consideración las estrategias expuestas, analizar la viabilidad de usar otros términos de precio en la negociación, con el fin de encontrar el INCOTERMS ideal para una exportación directa.

Tener en cuenta las posibles demandas para prever la producción necesaria para satisfacerla, en caso que el producto llegue a tener mayor acogida en el mercado europeo, es altamente recomendable incrementar o desarrollar las estrategias de marketing, enfocadas al consumidor final.

Relación con el tema

La investigación se la considera como antecedente, porque nos permite determinar la importancia del plan de exportación y el contenido que se debe investigar para que su resultado sea factible y beneficioso para que aplique la empresa Belcet S.A.

Antecedente 3.

Año de publicación: 2016

Corporación: ProEcuador

Elaborado por: Ing. Ma. Gabriela Romero, Mgs. Especialista Sectorial de Café y elaborados Dirección de Promoción de Exportaciones

Artículo científico: Análisis sectorial – café verde

Análisis

El Ecuador cuenta con las condiciones climáticas y de suelo que hacen posible producir café en sus dos variedades tanto arábigo como robusta, lo cual le da un gran potencial de

país exportador de café en grano verde, debido principalmente a sus condiciones geográficas. Manabí, Loja, y las estribaciones de la cordillera occidental de los Andes son las principales regiones donde se produce la variedad de café arábigo, mientras que Santo Domingo de los Tsáchilas, la Amazonía y ahora se está incorporando una parte de la región de la península de Santa Elena. El sector cafetalero ecuatoriano aporta significativamente en la generación de divisas para el país, en la generación de ingresos de toda la cadena desde los productores, comerciantes, exportadores, microempresarios, transportistas y trabajadores de las Industrias.

Los principales productos que se producen en el campo son:

Café Arábigo.- Se produce en las cuatro regiones del Ecuador como son: Costa, Sierra, Amazonía y las Islas Galápagos.

Café Robusta.- Se produce tradicionalmente en la región Amazónica, como son Sucumbíos y Orellana, pero actualmente existe una significativa producción en la península de Santa Elena y nuevas iniciativas en Santo Domingo de los Tsáchilas.

Así mismo, existen Industrias y empresas medianas y pequeñas que elaboran diferentes presentaciones como son:

- Café en grano verde
- Café Tostado y/o Tostado y Molido
- Café Soluble instantáneo, sea este en Spray, Aglomerado y Liofilizado

Relación con el tema

Este artículo tiene mucha relación con el tema de investigación debido al comportamiento de las exportaciones de café verde presentando en los últimos cinco años, con una tendencia a la baja a partir del 2013; factor que ha incidido de forma negativa en el crecimiento promedio anual del producto. En si el café verde es mayormente demandado por Estados Unidos (51,8%), Colombia (24,7%), Cuba (12,3%)... con esto podemos decir que este plan de negocio es muy necesario para que la empresa Belcet S.A, mantenga como prioridad el mercado colombiano.

Antecedente 4.

Año de publicación: 2015

Institución: Universidad Estatal del Sur de Manabí Jipijapa, Manabí, Ecuador

Elaborado por: Ing. Agr. Duicela Luis y Econ. Vaca Luciano.

Artículo científico: Uso de fungicidas sistémicos en el control de la roya del café en la provincia de Manabí - Revista de las agrociencias E-ISSN 2477-8982

Análisis

El perjuicio que produce la enfermedad es la defoliación prematura, la cual incide en la disminución de la capacidad fotosintética y consecuentemente, en la disminución de la producción, por lo tanto en el año 2013 el Consejo Cafetalero Nacional (COFENAC), anuncio que esta enfermedad (roya) produjo la pérdida del 50% de la cosecha de café en Jipijapa (Manabí) y de 30% a escala nacional.

La roya tiene un impacto en la reducción de las cosechas, en las siguientes variedades (pache, san salvador, catuaí, Villalobos, caturra, típica).

Relación con el tema

Este artículo indexado nos sirve para identificar las causas de la disminución de la cosecha de café en Ecuador, antecedentes necesarios para comparar con el estudio realizado por ProEcuador.

Antecedente 5.

Año de publicación: 2017

Institución: Centro Nacional de Investigación de Café - CENICAFE

Elaborado por: Ocampo Lucia y Álvarez Lina.

Artículo de investigación: Tendencia de la producción y el consumo del café en Colombia. – Apuntes del CENES ISSN 0120-3053, E-ISSN 2256-5779

Análisis

El café es uno de los commodities a nivel mundial, más del 80% de la producción en Colombia es destinado al comercio mundial. Para los países importadores y exportadores dedicados al negocio de café, puesto que generó ingresos de exportación del alrededor de 17,9 USD miles de millones al año 2013 y se consumen todos los años alrededor de 600 miles de millones de tazas de café alrededor del mundo.

Por ejemplo para Caldas, la máxima área cultivada para el año 2004 fueron (90870 ha) mientras que la mínima son (72370 ha) al 2015.

Relación con el tema

CENICAFE en su investigación muestra el consumo de café a nivel mundial, también las hectáreas sembradas en las zonas cafetaleras a nivel de Colombia, teniendo en cuenta que en el departamento de Caldas especifica la máxima y mínima producción de café. Estos datos son de mucha importancia para identificar la oferta que lograría tener la empresa Belcet S.A para cubrir la demanda de esta localidad.

Antecedente 6.

Año de publicación: 2016

Institución: Revista del Centro Nacional de Investigación de Café - CENICAFE

Elaborado por: Gaitán Álvaro, Pabón Jenny y Pañuela Aida.

Revista de investigación: Aplicación de agua ozonizada y actividad microbiana en el café pergamino húmedo durante el almacenamiento - ISSN – 0120 - 0275

Análisis

La calidad de los alimentos es vulnerable a riesgos que afectan su inocuidad durante toda la cadena de procesamiento. Como es el caso del café la aplicación de prácticas de conservación inoportunas o deficientes durante la cosecha (como es la recolección) y postcosecha (beneficio) pueden perjudicar la calidad del producto, lo que conlleva a pérdidas económicas significativas para los productores de café.

En la comercialización del café húmedo, el grano se encuentra en un estado intermedio con una humedad alta, 52% de humedad, y un valor de actividad de agua 0,97 que genera un ambiente propicio para la proliferación de diferentes microorganismos, como hongos y bacterias que producen contaminación y dejan sabores residuales en el producto final.

Relación con el tema

En Colombia las entidades públicas como son el ICA (Instituto Colombiano Agropecuario) o INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamento), controlan que los productos importados sean de buena calidad, por tal motivo este antecedente hace referencia a las buenas prácticas de calidad, las cuales obligan a las empresas exportadoras de café a adaptarse a estas condiciones.

Antecedente 7.

Año de publicación: 2017

Institución: Universidad Autónoma de Manizales

Elaborado por: Arias Cristian y Prada Juan

Revista de investigación: La producción cafetera y su impacto en el crecimiento económico del departamento del Huila, Colombia – ISSN 0121 – 6538.

Análisis

Los costos de establecimiento han aumentado a una tasa promedio anual de 6% durante el periodo analizado y los costos de sostenimiento en 8%, por encima de la tasa de inflación promedio registrada durante estos años que fue de 4,35% según el Banco de la República.

En cuanto al precio del café mantuvo una variación promedio anual de 4%, con una tendencia creciente durante el periodo 2007-2011, sin embargo disminuye a tasas significativas entre los años 2012 y 2013. Así el comportamiento en conjunto de los costos de establecimiento y sostenimiento frente al precio por tonelada evidencia las disparidades en las tendencias; mientras que durante los años 2012 y 2013 los costos mantenían tasas crecientes frente a los precios que se desplomaron en tasas significativas, esta situación reflejó en las grandes manifestaciones de inicios de esta década en la que los productores manifestaron la problemática social del campo, puesto que el precio del café no era sustentable frente a los costos.

Una de las principales problemáticas, según los productores del grano, en las pasadas manifestaciones y paros campesinos (2011-2013) ha sido el aumento de los costos de producción, especialmente por el alza de los precios de los fertilizantes.

Relación con el tema

A inicios de esta década los productores cafeteros de colombiano, no están lo suficiente conformes con los precios del café, debido a que los costos de producción del grano son más elevados que el precio de venta teniendo un aumento del 6% de los costos anuales. Obteniendo como consecuencia que las trilladoras de café compren su materia prima en otros lugares a bajos costos, como puede ser nuestro producto ecuatoriano.

2.2. MARCO TEÓRICO

Basándonos en la Constitución de la República del Ecuador (2008), artículo 306 en donde menciona la exportación de pequeños y medianos productores, fomentando y diversificando los productos ecuatorianos hacia mercados internacionales.

Apoyándonos en programas de preferencias arancelarias con la finalidad de tener un intercambio libre de mercancías, como lo cita la decisión 416 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), en el artículo 2 "Para los efectos del programa de Liberación previsto en el Acuerdo de Cartagena serán consideradas originarias del territorio de cualquier País Miembro". Para esto las entidades habilitadas encargadas de expedir los Certificados de Origen, compartirán la responsabilidad con el productor o exportador del producto a exportarse, una vez cumplido las normas y requisitos específicos de origen en cada país (destino), con lo que se puede continuar con el proceso de exportación.

Ecuador al estar inmerso en lo que establece la Organización Mundial del Comercio, posee varias ventajas por mencionar las más importantes como, la liberalización multilateral (reduce y elimina barreras comerciales), normas internacionales claras (aseguran que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad y libertad posible), siempre y cuando exista una interpretación de acuerdos y compromisos de los países a nivel mundial. OMC, 2017

Según la OMC, 2017 las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados. Mientras que los aranceles son derechos de aduana aplicados a las importaciones, proporcionando a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a los productos similares importados, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos.

Según la OMA, en la actualidad representa a 182 administraciones aduaneras de todo el mundo que, en conjunto, procesan aproximadamente el 98% del comercio mundial. Entre

sus objetivos están: Promover la seguridad y la facilitación del comercio internacional y promover una recaudación de ingresos justa, eficaz y eficiente. (2017)

Mediante la teoría del comercio internacional, basándose en la competencia imperfecta de las empresas en el Ecuador; es necesario el libre comercio, el cual dinamiza el mercado cafetero, con la finalidad de aumentar el bienestar de los productores y comercializadores de café (pequeñas y medianas empresas), sin embargo si existe mayor producción de café el precio bajaría, debido a la gran oferta por parte de las empresas Ecuatorianas y si hubiera menor producción ocurriría lo contrario.

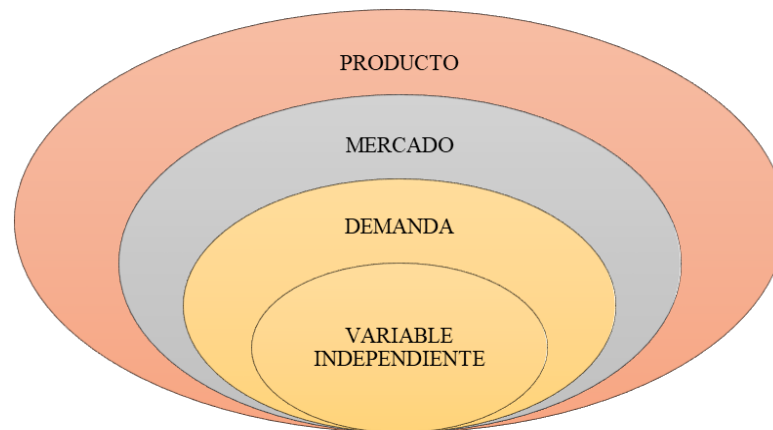
El Ecuador ha posicionado ya el café de especialidades en el mundo, mejorando significativamente los precios por la calidad de los mismos, teniendo así una ventaja competitiva según lo anuncia la teoría de Michael Porter.

Minimizando los costos de producción de café en la empresa Belcet S.A, esta podrá abrir más mercados hacia el exterior, logrando una ventaja absoluta, en donde se la define como la destreza que se tiene para originar un bien; usando menos insumos a diferencia de otros (actividad a un costo menor).

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) favorece a todas las personas que realicen la actividad de comercio exterior liberándose de tributos tanto en las importaciones y exportaciones, siempre y cuando pertenezcan a los países miembros; como son Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia.

En la actualidad el café es uno de los productos que se exporta hacia Colombia, permitiendo que en Ecuador exista desarrollo y crecimiento económico para todas las personas involucradas, tanto para productores como sujetos que intervienen en el comercio exterior, todo esto bajo un marco jurídico donde exista la legalidad de la exportación.

Teniendo en cuenta que mediante el crecimiento de las exportaciones trae consigo el crecimiento de PIB y el incremento del ingreso de divisas hacia el Ecuador.



Elaborado por: Edison Tarupí

Ilustración 1. Variable Independiente: Demanda

Variable independiente

Según Pino (2013) variable independiente es aquella que el experimentador modifica a voluntad para averiguar si sus modificaciones provocan o no cambios en las otras variables. En consecuencia ejerce influencia o causan efecto en otras variables llamadas dependientes, y son las que permiten explicar a éstas.

Demanda

Para Kotler (2013) la demanda es "el deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago" (p. 10.).

El Diccionario de Marketing, de Cultural S.A (2013), define la demanda como "el valor global que expresa la intención de compra de una colectividad. La curva de demanda indica las cantidades de un cierto producto que los individuos o la sociedad están dispuestos a comprar en función de su precio y sus rentas. (p. 87).

Es el requerimiento del café pilado por parte de la Asociación Nacional de Cafeteros de Colombia, los cuales serán quienes solicitaran el producto en base a la calidad y el precio a negociarse.

Balanza comercial

Se denomina balanza comercial al registro de las exportaciones y las importaciones de bienes mercantiles que realiza un país. También conocida como balanza de comercio, su saldo es el resultado de la diferencia existente entre el valor acumulado por las exportaciones (los bienes que la nación comercializa al exterior) y el valor acumulado por las importaciones (los bienes que esta misma nación adquiere en otros países). (Pérez, 2017).

Estudio de mercado

Según McDaniel & Gates, (2013), dice que:

Es la fusión que vincula al consumidor, al cliente y al público con la empresa por medio de la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas de marketing además de evaluar depurar las acciones de marketing. (pág. 29)

Velásquez, (2012), dice que en un mercado, primeramente, perfectamente competitivo los compradores y los vendedores son libres de entrar o salir del mercado como elijan. En segundo lugar el mercado libre perfectamente competitivo todos los intercambios son voluntarios y con el consentimiento de comprar o vender. Tercero, ningún vendedor o comprador dominara el mercado libre perfectamente competitivo para forzar a otros a aceptar los términos o a no hacer negocio. (pág. 174)

El estudio de mercado en este plan de exportación, está vinculado al país Colombiano, principalmente con el sujeto de estudio (La Asociación Nacional de Cafeteros de Colombia), del cual conoceremos información relevante en función de identificar oportunidades para la exportación de café pilado desde Ecuador.

Producto

Según McCarthy y Perrault, (2013), el producto "es la oferta con que una compañía satisface una necesidad". (pág. 271)

Según el Diccionario de Marketing, de Cultural S.A, (2013), el producto "es cualquier objeto, servicio o idea que es percibido como capaz de satisfacer una necesidad y que representa la oferta de la empresa. Es el resultado de un esfuerzo creador y se ofrece al cliente con unas determinadas características. El producto se define también como el potencial de satisfactores generados antes, durante y después de la venta, y que son susceptibles de intercambio. Aquí se incluyen todos los componentes del producto, sean o no tangibles, como el envasado, el etiquetado y las políticas de servicio". (pág. 277)

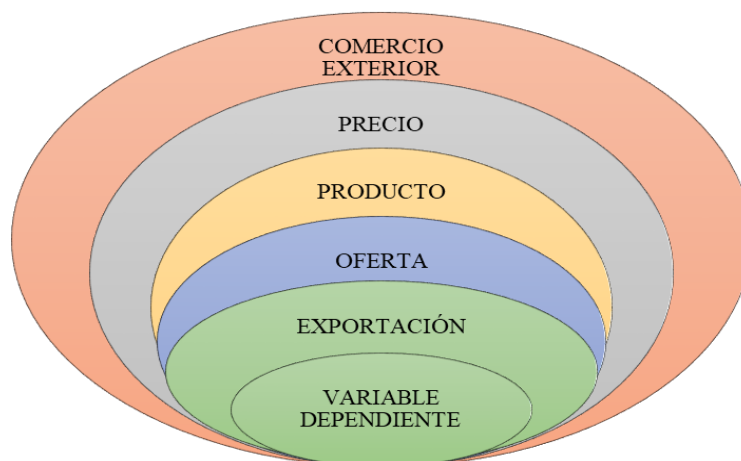
Los productos pueden clasificarse, teniendo en cuenta su durabilidad y tangibilidad:

- Bienes no duraderos: son productos tangibles que se consumen con el uso (bebidas, jabón, sal, etc);
- Bienes duraderos: aquellos productos tangibles que, si bien sufren un desgaste, no tienen un tiempo de vida limitado (refrigeradores, herramientas y ropa);

El café según sus características como son de tres clases: arábigo lavado, arábigo natural y robusta, teniendo Ecuador una ventaja competitiva a nivel mundial de tener estas clases de café, sin embargo la empresa Belcet S.A oferta café tipo robusta, con la finalidad de satisfacer la necesidad de la demanda en estudio.

Valor agregado

El valor agregado se utiliza para describir los casos en que una empresa toma un producto que puede ser considerado un producto homogéneo, con pocas diferencias (si las hay) de la de un competidor, y lo modifica ofreciendo a los clientes potenciales unas modificaciones sobre el producto que le da una mayor sentido de valor. (Salvador, 2016)



Elaborado por: Edison Tarupí

Ilustración 2. Variable Dependiente: Exportación

Variable dependiente

Según Hernández, (2013), la variable dependiente mide o describe el problema que se está estudiando, para su existencia o desenvolvimiento depende de otra u otras variables independientes; es la más importante del sistema porque determina la línea de investigación. (pág.4)

Exportación

Se la define como la salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior, como es la venta de café pilado al mercado colombiano efectuando todos los trámites pertinentes para realizar la exportación.

Oferta

Fisher y Espejo, (2011), la oferta se refiere a "las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado." Complementando ésta definición, ambos autores indican que la ley de la oferta son las cantidades de una mercancía que los productores están dispuestos a poner en el mercado, las cuales, tienden a variar en relación directa con el movimiento del precio, esto es, si el precio baja, la oferta baja, y ésta aumenta si el precio aumenta. (Pág. 243)

Kotler, Armstrong, Cámara y Cruz, (2013). La oferta la define como la "combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad o deseo. (Pág. 7)

La oferta del café, está dada por las cantidades del producto que las empresas cafeteras mantengan en sus piladoras, para poder colocar en el mercado y lograr satisfacer las necesidades y deseos de los que requieran su producto.

Producto

Un producto es un conjunto de atributos (características, funciones, beneficios y usos) que le dan la capacidad para ser intercambiado o usado. Usualmente, es una combinación de aspectos tangibles e intangibles.

Puede ser una idea, una entidad física (un bien), un servicio o cualquier combinación de los tres. El producto existe para propósito de intercambio y para la satisfacción de objetivos individuales y organizacionales.

Las características del café robusta, es que posee una gran tolerancia al patógeno de la roya de la hoja (causada en Colombia en los años 2011 – 2013), al barrenillo blanco del tallo y a la invasión de nematodos, el cual este tipo de café tiene el potencial de dar rendimientos constantes.

Por estos antecedentes el costo del cultivo de robusta es bajo en comparación a los otros tipos de café, sin embargo una de las principales desventajas es la incapacidad de resistir prolongadas sequías.

Precio

Para Kerin, Berkowitz, Hartley y Rudelius (2014), desde el punto de vista del marketing, “el precio es el dinero u otras consideraciones (incluyendo otros bienes y servicios) que se intercambian por la propiedad o uso de un bien o servicio” (p. 385).

Según Dwyer y Tanner (2013),” un precio es el dinero que paga un comprador a un vendedor por un producto o servicio particular” (p. 401).

A mayor producción del producto el precio baja, debido a la gran oferta y variación de calidad del café, entonces podemos decir que el mercado es quien regula el precio del producto a nivel nacional.

Comercio exterior

El comercio exterior representa el intercambio entre un país y otro, en términos de bienes y servicios. Con el fin de que las naciones involucradas puedan cubrir sus necesidades de mercado tanto externas como internas. (Ceballos, 2015)

El comercio exterior es el intercambio de bienes o servicios existente entre dos o más naciones con el propósito de que cada uno pueda satisfacer sus necesidades de mercado tanto internas como externas. Está regulado por normas, tratados, acuerdos y convenios internacionales entre los países para simplificar sus procesos y busca cubrir la demanda interna que no pueda ser atendida por la producción nacional.

Ecuador y Colombia al estar en constante intercambio de productos y formar parte de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), en donde involucra tratados y acuerdos con la finalidad de que las empresas realicen actividades de comercio exterior en el contexto de un comercio libre.

Incoterms 2010

“Los INCOTERMS (International Commercial Terms) son reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales, creadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), a partir de 1936” (ICC, 2017).

En la revisión de 2010, se establecieron 11 denominaciones, o Incoterms, diferentes. Los Incoterms se agrupan en dos clases:

- Multimodales (pueden usarse para cualquier medio de transporte, sea aéreo, terrestre o marítimo). Son:

EXW (Ex Works)
FCA (Free Carrier to)
CPT (Carriage Paid to)
CIP (Carriage and Insurance Paid to)
DAP (Delivered at place)
DAT (Delivered at terminal)
DDP (Delivered duties paid)

- **Marítimos** (DE USO EXCLUSIVO PARA TRANSPORTE MARÍTIMO). Son:
CFR (Cost and Freight)
CIF (Cost, Insurance and Freight)
FAS (Free alongside ship)
FOB (Free on board)

Comercio internacional

“Actividad económica en permanente desarrollo y crecimiento, que permite a los residentes de un país intercambiar bienes y servicios con los residentes del resto del mundo, dentro de un marco jurídico y en el contexto de las formalidades comerciales” (Larrea, 2013, p.20).

Comercio Internacional y desarrollo económico

El comercio internacional como factor de desarrollo evidencia su importancia a través de las exportaciones sea como elemento propulsor de la producción y productividad con su efecto multiplicador como por su capacidad generadora de empleo y de divisas que tiene como contrapartida las ventas al exterior. (Larrea, 2013, p. 26)

El crecimiento de las exportaciones trae consigo el crecimiento de PIB y el incremento del ingreso de divisa. Al crecer el PIB se afecta positivamente toda la economía. (Larrea, 2013, p. 30)

En la actualidad el café es uno de los productos que se exporta hacia Colombia, permitiendo que en Ecuador exista desarrollo y crecimiento económico, en coordinación de un marco jurídico que exista en cada país.

Negociación internacional

Sierralta (2014), Con la globalización y la eliminación progresiva de barreras al comercio, la negociación internacional se convierte en un tema diario que permite a productores, comercializadores y compradores obtener los beneficios derivados del comercio exterior. (pág. 27)

Se llama negociación al proceso de concertación de opiniones y posiciones entre dos o más partes, que buscan beneficios para ambos de tal manera que puedan llegar a construir o afianzar cierta relación.

Lo ideal que deberían tener los dos sujetos de estudio es la negociación colaborativa, en donde ambas puedan ganar – ganar, según los acuerdos de negociación establecidos, involucrando tiempos, formas de pago, entrega...

III. METODOLOGÍA

3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO

3.1.1. Enfoque

Este estudio de investigación posee enfoques de investigación, cualitativo y cuantitativo los cuales se fundamentan en características, procesos, datos estadísticos, necesarios para la exportación internacional de café.

El enfoque cualitativo analiza la calidad que debe tener el producto e identifica que motiva y desmotiva la adquisición del mismo, aprovechando esta información para lograr una exportación exitosa.

Mientras que en el enfoque cuantitativo, en función de los datos obtenidos se utilizó fórmulas estadísticas con la finalidad de tener resultados sólidos, que permitan alcanzar los objetivos establecidos y solucionar el problema planteado en el trabajo de investigación.

3.1.2. Tipo de Investigación

Investigación descriptiva

Este tipo de investigación fue aplicada a la empresa Colombiana, Asociación Nacional de Cafeteros de Colombia (Chinchiná - Caldas), y la compañía Belcet S.A quienes serán sujeto de estudio, el cual se describirá las características de esta empresa.

El objetivo de esta investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, actitudes predominantes a través de la descripción de las actividades y procesos que desarrollan las empresas en estudio.

Investigación exploratoria

La investigación exploratoria se utilizó para establecer las causas y efectos que trae consigo el escaso conocimiento, de realizar el proceso de negociación internacional de café pilado por parte de la empresa Belcet S.A hacia el vecino país de Colombia.

Investigación explicativa

Estuvo dirigida a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. En este caso se aplicó para manifestar la relación de la variable demanda con la variable exportación, utilizando análisis estadísticos e información secundaria.

También permitió determinar cómo incide el desconocimiento del proceso de negociación internacional, para la exportación de café pilado desde la empresa Belcet S.A (Portoviejo – Manabí) hacia la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas).

3.2. IDEA A DEFENDER

La implementación del plan de exportación de café pilado, desde la empresa Belcet S.A (Portoviejo – Manabí) hacia la asociación nacional de cafeteros (Chinchiná - Caldas); permite incrementar la oferta.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable dependiente: Exportación

La exportación es la venta de bienes y servicios de un país al extranjero. Es el tráfico de bienes y servicios de un país para que puedan ser usados o consumidos en otro país a cambio de dinero. La exportación puede estar sometida a diferentes acuerdos y legitimaciones teniendo en cuenta las condiciones concretas de cada país. (Ventura, 2014)

La exportación se define como la salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior, como es la venta de café pilado al mercado colombiano efectuando todos los trámites pertinentes para realizar la actividad de comercio exterior.

La exportación de café pilado desde la empresa Belcet S.A (Portoviejo - Manabí) es la variable dependiente porque es el efecto que permite el crecimiento de la demanda por parte de la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas); por lo tanto se estableció el proceso de exportación desde origen hacia el punto de destino, una vez establecido el incoterm a negociar, para optimizar recursos y tiempo para las dos empresas.

Dimensión producto: debido a la condiciones del producto requerida por parte de la Asociación de Colombia, la empresa Belcet S.A de Ecuador deberá ofrecer exactamente el tipo y calidad de café requerido.

Dimensión mercado: la empresa Belcet S.A podría abastecerse de materia prima en los meses de julio a diciembre, debido a que estas fechas son de cosecha del producto (café robusta), teniendo en cuenta que el café proviene de las provincias de Sucumbíos, Santo Domingo y Los ríos.

Dimensión tiempo: la oferta del café al mercado colombiano será a corto plazo, debido a los requerimientos que necesiten, en periodos no mayores a un mes.

Variable independiente: Demanda

Andrade (2015), la demanda: Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad personal. (p. 215)

La demanda de café de la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas), es la variable independiente porque es la causa de la exportación de café pilado desde la empresa Belcet S.A (Portoviejo - Manabí).

Esta demanda corresponde a la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas), en un lugar y periodo de tiempo establecido en la negociación.

La demanda se delimita en función de las siguientes dimensiones: Producto, mercado y tiempo.

Dimensión producto: es el conjunto de condiciones que los compradores esperan hallar cuando adquieran o compren el producto; por lo tanto la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas), requerirá el producto (café) en base a las características negociadas, con la finalidad de obtener un producto de calidad.

Dimensión mercado: en función de los compradores, la demanda en base a un cliente individual como lo es la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas), al ser uno de las 11 asociaciones, pertenecientes a las 5 cooperativas que existen en el departamento de Caldas. Mientras que en función del ámbito geográfico, la demanda será internacional debido a que la exportación será desde la empresa Belcet S.A (Portoviejo - Manabí).

Dimensión tiempo: la demanda de café por parte de la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas), se la obtendrá mediante datos históricos y por medio de entrevistas que se realizará a empresas colombianas.

Tabla 1. Operacionalización de variables

| Idea a defender | Variable | Definición conceptual de la variable | Dimensión | Indicadores | Técnica | Instrumento |
|---|--|--|-------------------|--|-------------------------------------|--------------------------|
| <p>El conocimiento de un plan de exportación de café pilado, desde la empresa Belcet S.A (Portoviejo – Manabí) hacia la asociación nacional de cafeteros (Chinchiná - Caldas); permite incrementar la oferta.</p> | <p>VARIABLE DEPENDIENTE Exportación</p> | <p>Es la acción de despachar mercancías de un país a otro.</p> | Oferta | <ul style="list-style-type: none"> • Oferta del mercado • Cantidad ofertada | Entrevista y Revisión Bibliográfica | Guía de preguntas Fichas |
| | | | Producto | <ul style="list-style-type: none"> • Estrategias de comercialización • Calidad del producto | Entrevista y Revisión Bibliográfica | Guía de preguntas |
| | | | Precio | <ul style="list-style-type: none"> • Precio • Utilidad • Precio de venta • Costo de producción | Entrevista Revisión Bibliográfica | Fichas |
| | | | Comercio exterior | <ul style="list-style-type: none"> • Trámites y requisitos • Certificaciones • Incoterms 2010 • Transporte • Convenios Ecuador-Colombia | Revisión Bibliográfica | Fichas |

| | | | | | | |
|--|--|---|----------|--|--------------------------------------|-----------------------------|
| El conocimiento de un plan de exportación de café pilado, desde la empresa Belcet S.A (Portoviejo – Manabí) hacia la asociación nacional de cafeteros (Chinchiná - Caldas); permite incrementar la oferta. | VARIABLE INDEPENDIENTE Demanda | La demanda, es la cantidad que necesita de café pilado la Asociación Nacional de Cafeteros de Colombia. | Mercado | <ul style="list-style-type: none"> • Mercado Competidor • Mercado proveedor • Mercados internacionales Asociación Nacional de cafeteros de Colombia | Entrevista Revisión Bibliográfica | Guía de preguntas Fichas |
| | | | Producto | <ul style="list-style-type: none"> • Volumen de demanda • Frecuencia de demanda • Calidad del producto | Revisión Bibliográfica | Fichas |

Elaborado por: Edison Tarupí

3.4. MÉTODOS UTILIZADOS

3.4.1. ANÁLISIS ESTADÍSTICO

Para la presente investigación, se obtuvo información primaria laborada al Gerente – Exportador de la empresa Belcet S.A con la finalidad de conocer la infraestructura de la industria, los procesos, capacidad de producción, precio del producto, organigrama estructural.... También se tomó la muestra mediante el método no probabilístico, desarrollando entrevistas a empresas importadoras de café colombianas, en donde se adquirió información necesaria para el desarrollo de los resultados del trabajo de investigación. Igualmente con la ayuda de información secundaria (bibliográfica y linkográfica) se realizó análisis, tanto cuantitativos y cualitativos.

3.4.2 Población y Muestra

Población

En esta investigación se tomó en cuenta, como población el departamento de Caldas en base a los datos establecidos por el DANE con 993.870 habitantes al 2017.

Muestra

“El muestro no probabilístico por conveniencia, es un método en el que las muestras se extraen sobre la base de la comodidad. Los supuestos son que la población objetivo es homogénea y que las personas entrevistadas son semejantes a la población objetivo definida en general” (Hair, Bush, Ortinau, 2010, p.308).

Este tipo de muestreo se aplicó a tres empresas importadoras de granos homogéneas al tema, dichas entrevistas se la aplico en la ciudad de Ipiales – Colombia, las cuales son:

Tabla 2. Muestra de la investigación

| Grupo Demandante |
|---|
| <p>País: Colombia</p> <p>Población: 49.292.000</p> <p>1. Empresa Importadora CAFECOL S.A.S Correo electrónico: impocafecol@hotmail.com</p> <p>2. Empresa Café&Granos S.A.S Correo electrónico:cafeygranos15@outlook.com</p> <p>3. Empresa CI ALFACORP S.A.S Correo electrónico:cialfacorpcol@hotmail.com</p> |
| <p>Fuente de información: Se recabo información de fuente primaria, observación y entrevista aplicada a cada una de las empresas anunciadas.</p> |
| <p>Técnica: Entrevista estructurada, observación.</p> |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por: Edisson Tarupí

3.4.3 ANÁLISIS SITUACIONAL EXTERNA

3.4.3.1 Factor Socio Económico

La economía de Colombia para el presente año podría clasificarse de alta incertidumbre económica; fuerte volatilidad de los mercados y desaceleración económica.

Sin embargo la oferta de café pilado desde Ecuador en los últimos meses ha estado enfocada hacia el país de Colombia.

Tabla 3. Índices Internos de Colombia (2017)

| FACTOR | INDICADOR | VALOR |
|-------------------|---------------------------------|---------------------------------------|
| DEMOGRAFÍA | Población | 49.564.411 millones |
| | | 309.191 MIL Millones USD (2017) |
| PRODUCCIÓN | PIB (Producto Interno Bruto) | 291.520 MIL Millones USD (2016) |
| | Crecimiento del PIB | 1,8 % |
| | PIB Per cápita | USD 6.273 |
| | Riesgo País | 174 puntos (EMBI) |
| | PIB de Caldas (aporte nacional) | 3,8% |
| PRECIOS | Inflación anual | 4,09 % |
| EMPLEO | Tasa de desempleo | 11,2 % |
| | Tasa de ocupación | 53,9% |
| | Empleos agricultura - Caldas | 97.228 |

Fuente: DANE, Banco Mundial, informe económico anual de caldas (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Según los datos investigados, Colombia posee un PIB de \$309.191 Mil Millones USD (2017), con un crecimiento del 1,8% (Banco Mundial, 2017); si comparamos con el año 2016 el PIB de Colombia fue \$282.463 Mil Millones USD, el cual presento una variación al año 2017.

3.4.3.2 Factores Políticos

Tabla 4. Acuerdos Comerciales

| ACUERDOS COMERCIALES | PAÍSES MIEMBROS | OBJETIVO |
|---|--|---|
| Tratado de Libre Comercio (TLC). | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Estados Unidos ✓ Colombia | Colombia mantiene un acuerdo comercial con Estados Unidos, en el cual se basa el Tratado de Libre Comercio (TLC), que tiene como finalidad eliminar las barreras de intercambio comercial. |
| Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia | <ul style="list-style-type: none"> ✓ México ✓ Colombia | Incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de productos industriales. Los sectores agrícola y automotor tienen un trato especial. |
| Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de el Salvador, Guatemala y Honduras. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Guatemala ✓ El salvador ✓ Honduras ✓ Colombia | Los bienes originarios de uno de los países miembros, podrán gozar de las preferencias arancelarias acordadas, independiente del sitio donde se hayan producido o fabricado (Territorio Aduanero Nacional incluyendo Zonas Francas). |
| Comunidad Andina de Naciones (CAN) | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Perú ✓ Bolivia ✓ Colombia ✓ Ecuador | Este acuerdo contiene un Programa de Liberación de bienes en donde el objetivo es eliminar los gravámenes y las restricciones de todo orden que incidan sobre la importación de productos originarios del territorio de cualquier País Miembro. |
| Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Argentina ✓ Bolivia ✓ Brasil ✓ Chile ✓ Colombia ✓ Ecuador ✓ México ✓ Paraguay ✓ Perú ✓ Uruguay ✓ Venezuela | La ALADI tiene como objetivo reducir gradualmente las trabas al comercio exterior entre sus países miembros, actuando con acuerdos de alcance regional. |
| Mercado Común del Sur (MERCOSUR) | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Argentina ✓ Brasil ✓ Paraguay ✓ Uruguay ✓ Chile ✓ Colombia ✓ Ecuador ✓ Guyana ✓ Perú ✓ Surinam | El MERCOSUR tiene objetivo principal propiciar un espacio común que genere oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales mercado internacional. |

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), CAN, ALADI, MERCOSUR (2017)

Elaborado: Edison Tarupí

3.4.3.3 Factores Legales

Para Colombia la soberanía nacional y el respeto a la autodeterminación de los pueblos, fomenta las relaciones exteriores del estado, muestra de ello están los acuerdos comerciales que mantiene el país colombiano con la Comunidad Andina de Naciones.

Comunidad Andina de Naciones (Facilitación del Comercio)

Si bien el concepto de facilitación del comercio puede abarcar una amplia serie de ámbitos además del aduanero, un importante marco de referencia lo constituye la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC establece compromisos para todos los Países Miembros de la Comunidad Andina (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia) en la medida que impulsará el comercio y promoverán su desarrollo. Las disposiciones contenidas se dirigen a agilizar el movimiento, levante y despacho de mercancías, incluidas las mercancías en tránsito. Además, establece medidas para lograr cooperación efectiva entre las administraciones aduaneras y otras autoridades relacionadas a temas de facilitación del comercio y cumplimiento de procedimientos aduaneros. (CAN, 2018)

Entre la normativa que rige este tema son:

- Decisión 770: Facilitación del comercio en materia aduanera en la Comunidad Andina.
- Resolución 1467: Plan Estratégico de la Comunidad Andina sobre facilitación del comercio en materia aduanera

Barreras arancelarias

Según PROECUADOR, (2017), “Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías”

Teniendo en cuenta la parte de la normativa, en lo que hace referencia al acuerdo de Cartagena, establece el programa de liberación de tributos al comercio exterior, siempre y cuando presentando el certificado de origen del país miembro.

Posición arancelaria

Tabla 5. Posición Arancelaria

| Sección II | Productos del reino vegetal |
|---------------------|---|
| Capítulo 09 | Café, té, yerba mate y especias |
| Partida 0901 | Café, incluso tostado o descafeinado; cascara y cascarilla de café, sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción. |
| 0901.10 | - Café sin tostar |
| 0901.11 | -- Sin descafeinar |
| 0901.11.90 | --- Los demás |

Fuente: Dirección de impuestos y aduanas nacionales (DIAN) (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Impuesto al valor agregado (IVA) Colombia

Según el Artículo 424. Bienes que no causan el impuesto. Los siguientes bienes se hallan excluidos y por consiguiente su venta o importación no causa el impuesto sobre las ventas. Para tal efecto se utiliza la nomenclatura arancelaria andina vigente. (Ley 1607, Congreso de Colombia, art. 424)

La partida 0901.11, está incluida en la Ley 1607, emitida por el Congreso de Colombia, en donde el IVA se exonera al momento de realizar la importación de café.

Tabla 6. Impuesto al Valor Agregado – café

| Tarifa – Fórmula | Desde |
|-------------------------|--------------|
| 0 % - Excluido | 01-ene-2013 |

Fuente: Ley 1607 del 26-Dic-2012, Congreso de Colombia. Diario oficial # 48655, p. 1
Elaborado por: Edisson Tarupí

Gravámenes por acuerdos comerciales

Tabla 7. Gravámenes por acuerdos comerciales

| | | | | |
|-----------------------------------|---------|----------------------|-------|--------------------|
| 001 – Acuerdo de Cartagena | ECUADOR | Gravamen Arancelario | 0.00% | DESDE: 01-ene-2007 |
|-----------------------------------|---------|----------------------|-------|--------------------|

Fuente: DIAN – Muisca (2017)

Elaborado por: Edisson Tarupí

Régimen de comercio

Tabla 8. Régimen de Comercio

| Concepto | Desde |
|-------------------|--------------|
| Libre Importación | 01-ene-2007 |

Fuente: Decreto 2303 Del 11-oct-2002, Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Diario Oficial # 44967, p.8

Elaborado por: Edisson Tarupí

Barreras no arancelarias

Según PROECUADOR 2017, las barreras no arancelarias se refieren a las disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un país determinado, colocando requisitos de ingreso a los productos.

Los requisitos que solicita Colombia para realizar la importación de café son:

Certificado fitosanitario.- “Documento oficial que atestigua la condición fitosanitaria de cualquier envío sujeto a reglamentación fitosanitaria, diseñado según los modelos de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF)” (Resolución 239, de la CAN art. 2).

Tabla 9. Certificado Fitosanitario

| Documento – Entidad | Tramite | Requisito | Electrónico | Desde |
|---|---------|-------------|-------------|-------------|
| Documento de Requisitos Fitosanitarios de Importación – Instituto Colombiano Agropecuario | Previo | Obligatorio | No | 01-ene-2007 |

Fuente: DIAN (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Certificado de origen.- Se entenderá por originario u originaria, todo producto, material o mercancía que cumpla con los criterios para la calificación del origen. Entre estos tenemos.

- a) "Los productos de los reinos mineral, vegetal y animal incluyendo los de caza y pesca, extraídos, cosechados o recolectados, nacidos o capturados en su territorio o en sus aguas territoriales, patrimoniales y zonas económicas exclusivas" (Decisión 416, de la CAN art. 1).

Balanza comercial de Colombia

La balanza comercial se la define con la siguiente ecuación:

$$\text{Balanza comercial} = \text{exportaciones} - \text{importaciones}$$

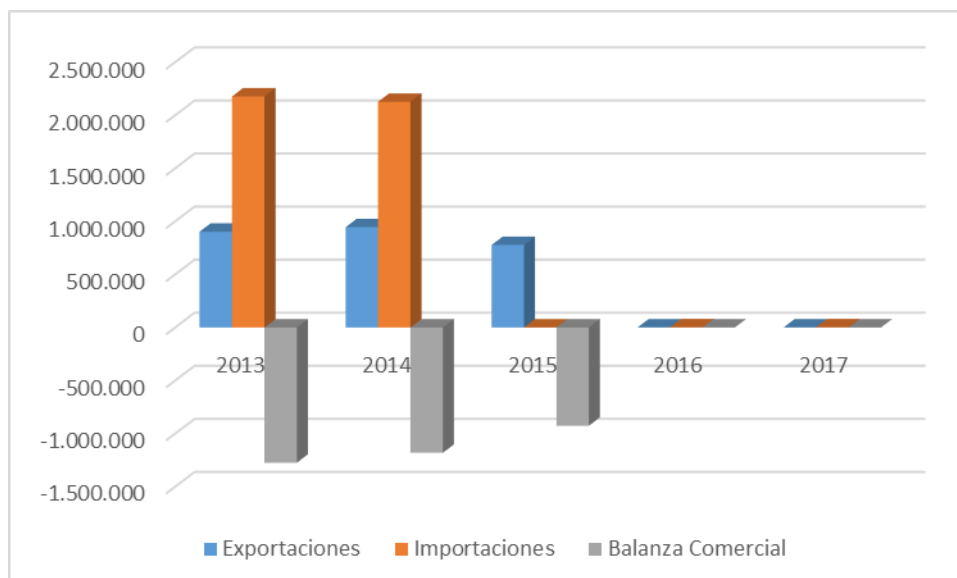
Se la denomina balanza comercial al registro de las exportaciones y las importaciones de bienes mercantiles, su saldo es el resultado de la diferencia existente entre el valor acumulado por las exportaciones y el valor acumulado por las importaciones. Pérez, 2017.

Tabla 10. Balanza Comercial No Petrolera (Ecuador-Colombia) Millones USD FOB

| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|--------------------------|-------------|------------|-----------|-------|-------|
| Exportaciones | 902.213 | 944.777 | 777.468 | 804 | 747 |
| Importaciones | 2.176.914 | 2.125.565 | 1,703.845 | 1.357 | 1.633 |
| Balanza Comercial | (1.274.701) | 1.180.788) | (926.377) | (553) | (886) |

Fuente: PROECUADOR (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí



Fuente: PROECUADOR (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Ilustración 3. Balanza Comercial No Petrolera (Ecuador-Colombia) Millones USD FOB

Los saldos de los intercambios comerciales Ecuador - Colombia, según información de PROECUADOR son negativos es decir que Ecuador ha realizado más importaciones que exportaciones, aplicando la fórmula de la balanza comercial como nos muestra su definición, teniendo como resultado déficit en los cinco años de realizar actividades de comercio exterior.

3.4.3.4 Factores geográficos

El municipio de Chinchiná está ubicado al sur del departamento de Caldas. Chinchiná limita por el norte con Manizales y Palestina; al sur con Santa Rosa de Cabal, al oriente con Villamaría y al accidente con Marsella y Risaralda. (Alcaldía Chinchiná, 2017)



Fuente: Federacion nacional de cafeteros de Colombia (2017)

Ilustración 4. Chinchiná – Caldas (localización geográfica)



Fuente: Federacion nacional de cafeteros de Colombia (2017)

Ilustración 5. Bodega de destino (Chinchiná)

Para el traslado del café para este plan de exportación, resulta transportar o movilizar la mercadería por vía terrestre, una vez que se haya nacionalizado el producto en la ciudad de Ipiales.

Por lo tanto el producto será entregado en el tiempo acordado en la negociación, caso contrario correrá más gastos hasta que la mercadería llegue a su destino.

Enfocándonos en la decisión de la CAN, los ejes troncales, que se unen para el transporte terrestre de café como puntos de unión, según la Decisión 271 del Sistema Andino de Carreteras, en su artículo 3 manifiesta que los ejes troncales son:

En Colombia:

- a) Paraguachón – Maicao – Riohacha – Barranquilla – Cartagena - El Viso - San Onofre- Toluviejo- Sincelejo- La Ye – Medellín - La Pintada – Cerritos – Cartago – Zarzal – Cali – Popayán – Pasto - Puente Rumichaca.

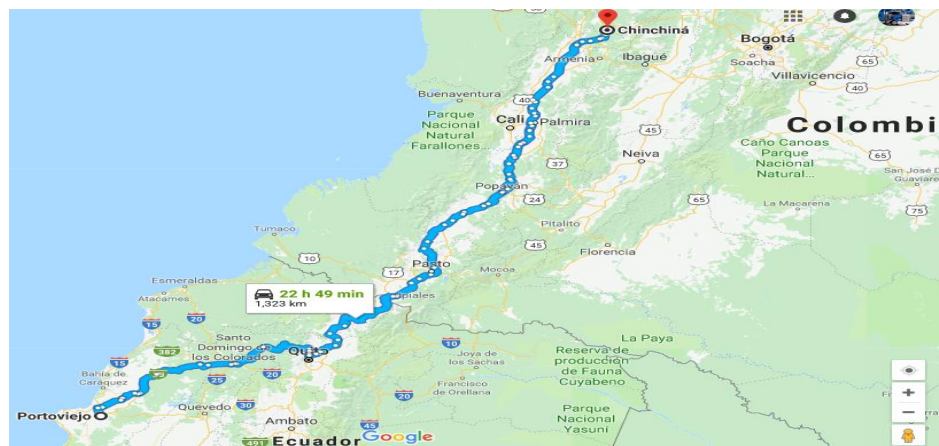
En Ecuador:

- a) Rumichaca - Tulcán - Ibarra - Quito- Aloag- Santo Domingo – Quevedo – Babahoyo – Guayaquil – Machala - Huaquillas.

De acuerdo al artículo 7 se establecen los siguientes cruces de frontera para los Ejes Troncales definidos en el Artículo 3 de la Decisión 271 de la CAN.

b) Entre Colombia y Ecuador:

- .Puente Rumichaca
- .Puente San Miguel



Fuente: Google map (2017)

Ilustración 6. Trayecto (origen – destino)

3.4.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

3.4.4.1 Perfil del consumidor

De acuerdo a Nielsen, el incremento del consumo interno del café fue de un 4%, mientras que el consumo a nivel mundial sube entre 1,5% y 2%.

El consumo per cápita de café en Colombia al 2017 está en 10Kg, es decir a menos de una taza de café diaria por persona (255 tazas al año).

En el continente Europeo países como Finlandia y Noruega registran el mayor consumo de café per cápita, 12Kg y 11 Kg, respectivamente; mientras que en América, Canadá y Brasil encabezan la lista con 10 Kg y 5,3Kg. Grupo Éxito, 2017.

Potencial consumidor

El café verde es mayormente demandado por Alemania, país que presentó una participación de 2.109,2 toneladas. También se destacan países como Rusia, EEUU, Colombia, México... (Banco Central del Ecuador, 2017).

Teniendo en cuenta que las exportaciones de café y elaborados desde Ecuador hacia Colombia son 926,4 miles USD, ubicándose en la posición cuarta de los países enunciados.

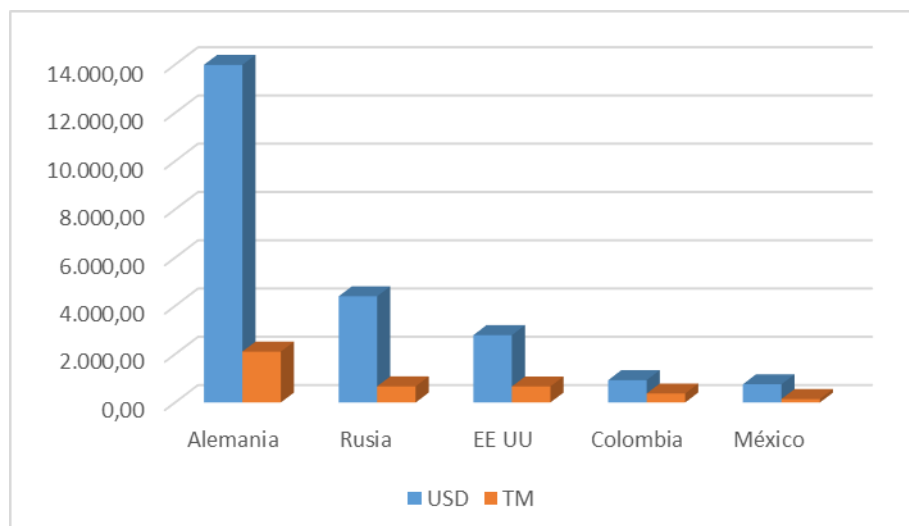
En la siguiente tabla se muestra la evaluación de las exportaciones de café y elaborados en miles USD, conjuntamente con las toneladas métricas de cada país.

Tabla 11. Exportación de café y elaborados en miles de USD, Enero – marzo 2017

| País | USD | TM |
|----------|----------|---------|
| Alemania | 13.989,9 | 2.109,2 |
| Rusia | 4.401,6 | 669,1 |
| EE UU | 2.792,9 | 665,8 |
| Colombia | 926,4 | 372,7 |
| México | 757,5 | 143,8 |

Fuente: Banco Central del Ecuador (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí



Fuente: Banco Central del Ecuador (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Ilustración 7. Exportación de café y elaborados en miles de USD

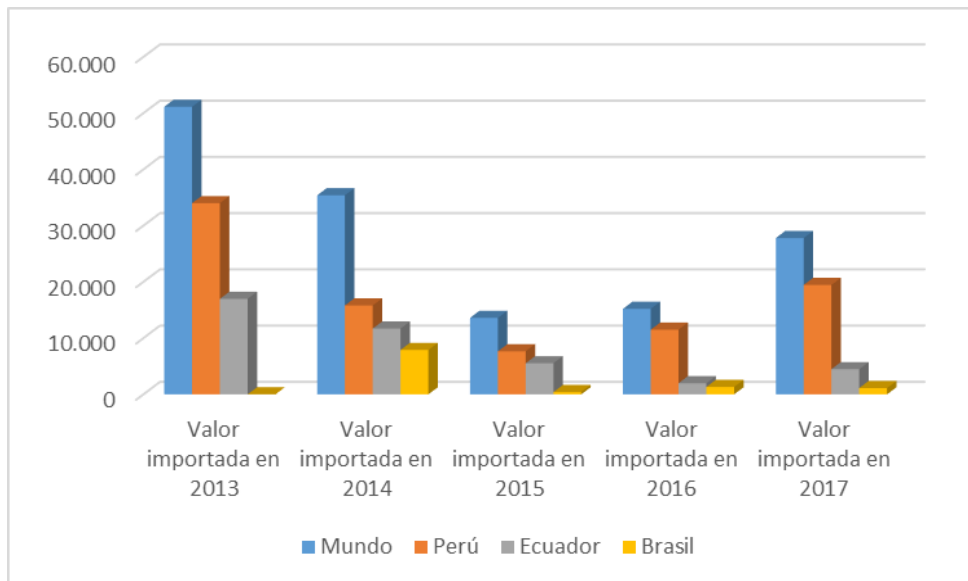
Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Colombia (Producto: 0901.11.90) café sin tostar ni descafeinar – los demás.

Tabla 12. Importaciones de Colombia - café verde 2013 – 2017 en miles USD

| Exportadores | Valor importada en 2013 | Valor importada en 2014 | Valor importada en 2015 | Valor importada en 2016 | Valor importada en 2017 |
|--------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Mundo | 51.128 | 35.398 | 13.599 | 15.208 | 27.796 |
| Perú | 33.994 | 15.813 | 7.657 | 11.500 | 19.454 |
| Ecuador | 16.984 | 11.694 | 5.529 | 1.979 | 4.472 |
| Brasil | 0 | 7.891 | 413 | 1.312 | 1.123 |

Fuente: International Trade Center (Trade Map) (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí



Fuente: International Trade Center (Trade Map) (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Ilustración 8. Importaciones de Colombia - café verde 2013 – 2017 en miles USD

Se puede evidenciar por fuentes confiables como es TRADEMAP, que Colombia sí importa café desde Ecuador, con la finalidad de cubrir parte de la demanda que este país requiera.

También se observa en la tabla, que el volumen de importaciones de café desde Ecuador, cada año va disminuyendo debido a un factor importante como es la apreciación del dólar, el cual hace que el producto sea más costoso para el mercado Colombiano.

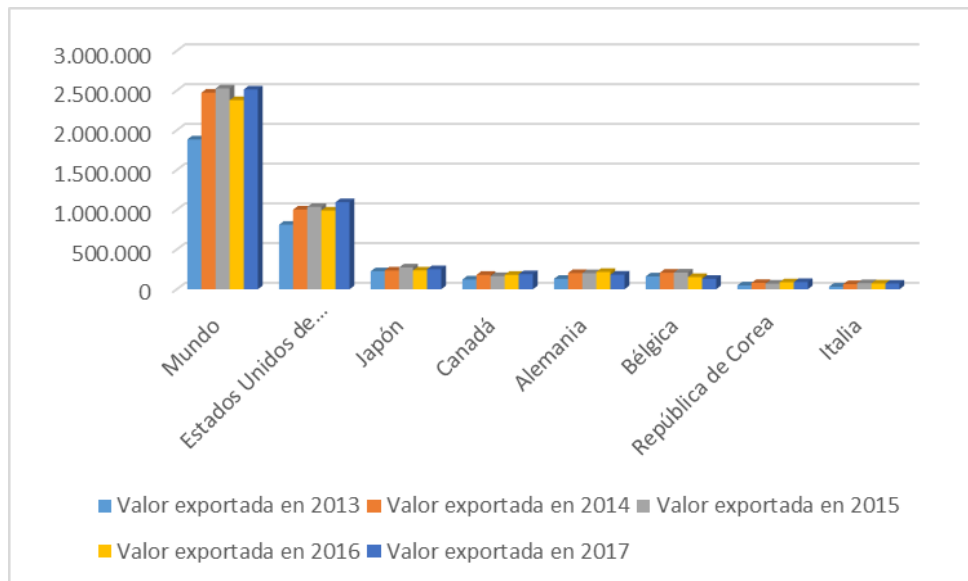
Exportaciones de café Colombiano

Tabla 13. Exportaciones de café verde de Colombia 2012 – 2017 en miles USD.

| Importadores | Valor exportada en 2013 | Valor exportada en 2014 | Valor exportada en 2015 | Valor exportada en 2016 | Valor exportada en 2017 |
|---------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Mundo | 1.883.906 | 2.473.248 | 2.526.438 | 2.379.235 | 2.512.802 |
| Estados Unidos de América | 811.824 | 1.001.671 | 1.035.823 | 990.723 | 1.094.636 |
| Japón | 226.550 | 236.069 | 273.564 | 236.511 | 252.191 |
| Canadá | 122.076 | 180.805 | 165.152 | 180.411 | 189.750 |
| Alemania | 130.908 | 203.397 | 201.131 | 217.222 | 182.570 |
| Bélgica | 161.310 | 206.866 | 208.843 | 152.623 | 130.484 |
| República de Corea | 47.361 | 78.978 | 69.615 | 87.379 | 89.797 |
| Italia | 32.424 | 63.394 | 76.640 | 72.556 | 71.194 |

Fuente: International Trade Center (Trade Map) (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí



Fuente: International Trade Center (Trade Map) (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Ilustración 9. Exportaciones de café verde de Colombia 2012 – 2017 en miles USD.

La tabla nos indica que Colombia ha venido creciendo en sus exportaciones de café, teniendo como mercado principal Estados Unidos con una participación del 43,6% (3.105.846 TM), seguido de Japón con el 10% (702.832 TM) al 2017.

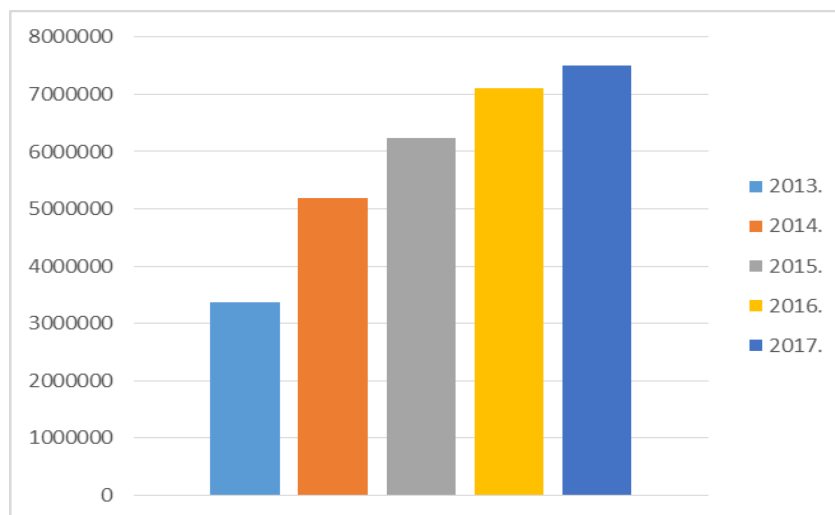
Producción nacional de café en Colombia

Tabla 14. Producción nacional de café en Colombia 2012 – 2017

| Producción Anual | Valor de la cosecha (Millones de Pesos) |
|------------------|---|
| 2013 | 3.375.986 |
| 2014 | 5.197.328 |
| 2015 | 6.242.192 |
| 2016 | 7.109.274 |
| 2017 | 7.512.632 |

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí



Fuente: Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Ilustración 10. Producción nacional de café en Colombia 2012 – 2017

La producción de café en Colombia cada año ha venido creciendo, teniendo en el año 2014 un valor de cosecha de 5.197.328 (millones de pesos), en 2016 valor de 7.109.274 y en 2017 (7.512.632), respectivamente con los valores de la cosecha indicados en la tabla.

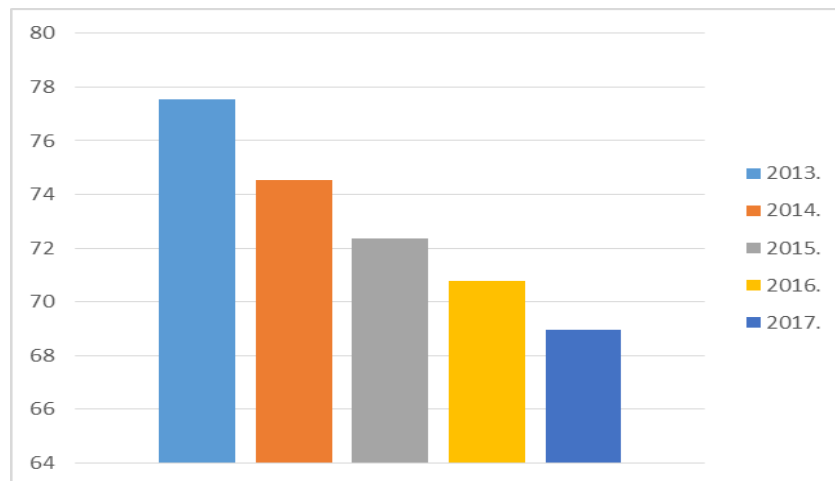
Áreas cultivadas con café en el departamento de Caldas en miles de hectáreas

Tabla 15. Áreas cultivadas con café en el departamento de Caldas en miles de hectáreas 2013 - 2017

| Año | Áreas cultivadas (miles de hectáreas) |
|------|---------------------------------------|
| 2013 | 77.56 |
| 2014 | 74.53 |
| 2015 | 72.37 |
| 2016 | 70.79 |
| 2017 | 68.97 |

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí



Fuente: Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Ilustración 11. Áreas cultivadas con café en el departamento de Caldas en miles de hectáreas 2013 – 2017

El departamento de caldas cuenta con una de las caficulturas más tecnificadas de Colombia. La caficultura cuenta con indicadores de competitividad sobresalientes: 99,7% de la caficultura tecnificada, 88% de los cafetales jóvenes, una edad promedio de 5,4 años, 80% del área en café sembrada en variedades resistentes y 68% del área en cafés especiales, en conclusión es uno de los departamentos líderes a nivel nacional en productividad de la caficultura. Vélez, 2017.

Almacafé es una empresa de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC) creada en 1965 el 8 de mayo ubicada en el km 2, vía a Chinchiná dedicada al servicio de transformación del café verde en café semitostado, tostado o tostado molido bajo las condiciones de empaque y embalaje establecidas por el cliente.

Entre enero y septiembre de 2017, aumento a 76,8% el porcentaje de café excelso obtenido del pergamino seco recibido en Almacafé, operador logístico del café comercializado por la FNC, este porcentaje es 4,2% mayor al registrado en 2016 (73,7%) y es el más alto de los últimos cinco años. Vélez, 2017.

Para 2016 las entregas de café por parte de las Cooperativas de Caficultores de Caldas a Almacafé fueron de 16 millones de kilos.

Almacafé entre enero y septiembre de 2017 recibió más de 1,7 millones de sacos, entre café pergamino estándar, especiales (sostenibles, de origen y de preparación), excelsos y coproductos.

Entre enero y septiembre de 2017, las Cooperativas de Caficultores compraron tres millones de sacos de 60 kilos, cerca de 29,1% del total de la cosecha cafetera. En este año operaron las 33 cooperativas avaladas por la FNC, garantizando la compra del café a los productores a través de una red de más de 500 puntos de compra con presencia en más de 380 municipios.

Del total de café vendido por las Cooperativas, 42%, es decir 1,4 millones de sacos, fue negociado con Almacafé con destino a la FNC. De igual manera, las Cooperativas destinaron otros 962 mil sacos (29%) a la exportación a través de Expocafé y el 29% restante (927 mil sacos) lo vendieron a particulares.

En cuanto a su actividad comercial, hasta agosto de 2017 las 33 Cooperativas de Caficultores generaron excedentes netos por \$15.802 millones, lo que les ha permitido fortalecerse económicamente con un patrimonio que asciende a \$445 mil millones y un capital de trabajo de \$198 mil millones para el respaldo de la compra de café. Vélez, 2017.

3.4.5 ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO DEL ECUADOR

3.4.5.1 Factores Legales

Requisitos para exportar

La empresa Belcet S.A consta con los siguientes requisitos, necesarios para exportador:

- Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Certificado Digital para para la firma electrónica

En el portal ECUAPASS deberá:

- Registrar firma electrónica.
- Afiliarse a Agrocalidad para obtener los permisos fitosanitarios.
- Afiliarse a Fedexport, para adquirir los certificados de origen.

Documentos requeridos para la exportación

- Declaración Aduanera de Exportación (DAE)
- La DAE deberá estar acompañada por una factura comercial o proforma (previo al embarque)

En la DAE debe constar:

- Datos del exportador o declarante
- Descripción de la mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Los documentos digitales que acompañen a la DAE:
- Factura comercial original
- Certificado de Origen

Al exportar se le notificara el canal de aforo:

- Canal de aforo documental
- Canal de aforo físico
- Canal de aforo automático

Partida arancelaria

La clasificación arancelaria en relación al producto (café), se rige por el sistema armonizado establecido por la OMA (Organización Mundial de Aduanas), en donde se especifican los códigos arancelarios, entre estos existen. (PROECUADOR, 2016)

- 0901.12.00.00 - - café sin tostar, descafeinado
- 0901.11.90.00 - - Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar

En la subpartida 0901.11.90, se añade las nuevas subpartidas, de acuerdo a la reforma del arancel del Ecuador, según resolución No. 010-2016- 1 de agosto, de la siguiente forma. (PROECUADOR, 2016)

- 0901.11.90.10 - - - - Arábigo Kg
- 0901.11.90.20 - - - - Robusta Kg
- 0901.11.90.90 - - - - Los demás Kg

Según la regla general de clasificación arancelaria número 4, en donde indica:

Las mercancías que no puedan clasificarse aplicando las reglas anteriores, se clasificarán en la partida que comprenda aquellas con las que tengan mayor analogía. (Ospina, 2016)

Es por eso que el producto café se debe clasificar de acuerdo a esta regla, por tener semejanza tanto en la denominación, características y utilización como lo expresan las notas explicativas de la regla 4. Subpartida: 0901.11.90.90 (Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar)

Es importante destacar que a pesar de que el subsector este conformado por estas dos subpartidas, la 0901.11.90.00 - - Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar, es la que registra mayores montos de comercio.

3.4.6 OFERTA

3.4.6.1 El producto

Tabla 16. El producto

| Tipo | Fruto |
|---|--|
| Familia | Rubiaceae |
| Nombre común y nombre científico | 1. Arábigo (Arabica) 2. Lavado (Liverica) 3. Robusta (Canephora) |

Fuente: PROECUADOR (2016)

Elaborado por: Edison Tarupí

Ecuador posee una gran capacidad como productor de café, y es uno de los pocos países en el mundo que exporta todas las variedades de café como son: arábigo lavado, arábigo natural y robusta. (PROECUADOR, 2016)

Descripción del producto

Café arábigo: al ser un cultivo estacional requiere de 180 – 200 días de lluvia (6 meses) para un óptimo desarrollo, aunque el cafeto presenta cierta tolerancia a la sequía, su producción declina considerablemente cuando las precipitaciones disminuyen.

La especie arábica requiere un periodo seco alrededor de tres meses, tiene una amplia adaptabilidad a los distintos ecosistemas de las cuatro regiones del Ecuador (Costa, Sierra, Amazonía e Islas Galápagos)

Se cultiva desde altitudes cercanas al nivel del mar hasta los 2000 metros. Las principales variedades arábicas cultivadas en el Ecuador son: Típica, Caturra, Bourbón, Pacas, Catuaí, Catimor y Sarchimor. En el país se produce café verde, tostado y soluble. (PROEcuador, 2016)

Café robusta: este tipo de café a diferencia del café arábigo, requiere un clima tropical con altas precipitaciones o en su defecto riego. Tradicionalmente la región amazónica, especialmente las provincias del norte han cultivado este café y en periodos de bonanza fue un cultivo que permitió dinamizar la economía. En el Ecuador se produce las siguientes presentaciones de café: café verde, café tostado, en grano y/o molido, pods de café, café soluble o instantáneo (spray, aglomerado y liofilizado). (PROEcuador, 2016)

Tabla 17. Características de café robusta – 2017

| | |
|--------------|---|
| Café robusta | Los meses de mayor cosecha fueron junio y julio |
| | La densidad del cultivo de café Robusta registra en promedio 1,265 plantas por hectárea. |
| | En promedio, la planta de café Robusta posee 2.79 ejes productivos y 20.4 ramas productivas. |
| | El 60% de la superficie sembrada de café Robusta tiene 4 a 10 años |
| | El material de siembra más utilizado es de origen no certificado (61%) |
| | Las variedades más utilizadas son Conilón (29% de superficie) y Napo Payamino (29% de superficie) |
| | El 22% de los agricultores fertilizaron su cultivo |

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

El Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador, nos manifiesta que la superficie total sembrada de café es de 151.000 hectáreas de las cuales el 60% pertenece al tipo robusta, equivalente a 90.600 hectáreas.

3.4.6.2 Potenciales competidores en Ecuador

Jiménez, (2017) El análisis de los competidores es una de las estrategias más comunes en periodos de crisis o recesión económica. Se justifica en esos momentos conocer acerca de la competencia porque la rivalidad aumenta cuando el tamaño del mercado no crece, o incluso se contrae, porque las empresas buscan crecer a costa de los otros actores del mercado. Pero no solamente en tiempos de crisis, analizar a los competidores es una práctica recomendada, también en periodos de expansión estudiar a otras empresas del sector puede brindar beneficios concretos como identificar oportunidades, aprender de las empresas líderes, evitar sorpresas cuando se ejecutan planes y hasta ganar contratos. En

ambientes con elevada inflación, muchas empresas revisan los precios de sus competidores, pero aún en ambientes estables, muchas empresas fijan sus precios con relación al líder.

Subpartida: 0901119000

País – Destino: Colombia

Tabla 18. Potenciales competidores en Ecuador

| RUC | EXPORTADOR |
|---------------|---|
| 0400980868001 | Medina Leyton Yuri Aldemar |
| 0401301528001 | Reina Moreno Diana Katerine |
| 0401370572001 | Cando Cruceira Valeria Lorena |
| 0401422084001 | Hernández Hernández Omar Andrés |
| 0401627732001 | Narváez Moreno Nelson Leonel |
| 0491511125001 | Agrocomodities S.A. |
| 0991342060001 | Cafecom S.A. |
| 0991381465001 | Mercafe S.A. |
| 0992405163001 | Kolnetsa S.A. |
| 0992719990001 | Anklancorp S.A. |
| 0992817666001 | Piladora Sol De Oriente S.A. Pilsolor |
| 1302789472001 | Pincay González Armando Jesús |
| 1706263595001 | Chaucanes Chamorro Luis Emelio |
| 1790539571001 | Exportadora Importadora Industrial Exporcafe C. Ltda. |
| 2390010497001 | Exportadora E Importadora Agroatilio Cia. Ltda. |
| 0992901144001 | Zomcafe S.A. |
| 1091746634001 | Exportadora Comercializadora Bejarexportar Cia. Ltda. |
| 1291743265001 | Quinsaexport S.A. |

Fuente: Banco Central del Ecuador (2017)

Elaborado por: Edisson Tarupí

3.4.6.3 Proveedores

Los proveedores de materia prima para la empresa Belcet S.A, serán de las provincias de Sucumbíos y Esmeraldas, principalmente en los meses de Junio a Diciembre, tal como muestra la tabla.

Destacando que los proveedores anunciados suministran café tipo robusta.

Tabla 19. Proveedores café tipo robusta

| Piladora | Propietario | Venta (qq) | Venta (toneladas mensuales) | Tipo de café |
|-------------------------------|-----------------------|-------------------|------------------------------------|---------------------|
| Piladora Sol de Oriente | Sr. Julio Lama | 1.587 qq | 72 ton | Robusta |
| Cleofás Peña | Sr. Cleofás Peña | 1.587 qq | 72 ton | Robusta |
| Piladora Agrícola Renacer S.A | Sr. Sixdulfo Zambrano | 1.587 qq | 72 ton | Robusta |

Fuente: Belcet S.A (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

3.4.6.4 Oferta exportable

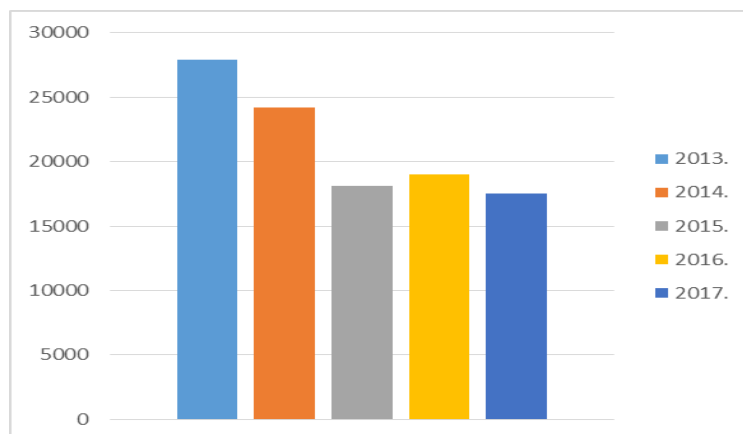
El comportamiento de las exportaciones de café verde presenta en los últimos cinco años una tendencia a la baja a partir del 2013; factor que ha incidido de forma negativa en el crecimiento promedio anual del producto, siendo éste del -37.3% en USD FOB y del -35.6% en toneladas como se aprecia en el siguiente gráfico:

Tabla 20. Exportaciones de Café Verde - Millones USD

| Exportaciones de Café Verde - Millones USD | |
|--|--------|
| 0901.11.90.00 (Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar) | |
| 2013 | 27.897 |
| 2014 | 24.214 |
| 2015 | 18.085 |
| 2016 | 19.020 |
| 2017 | 17.494 |

Fuente: ProEcuador – Trade Map (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí



Fuente: ProEcuador – Trade Map (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

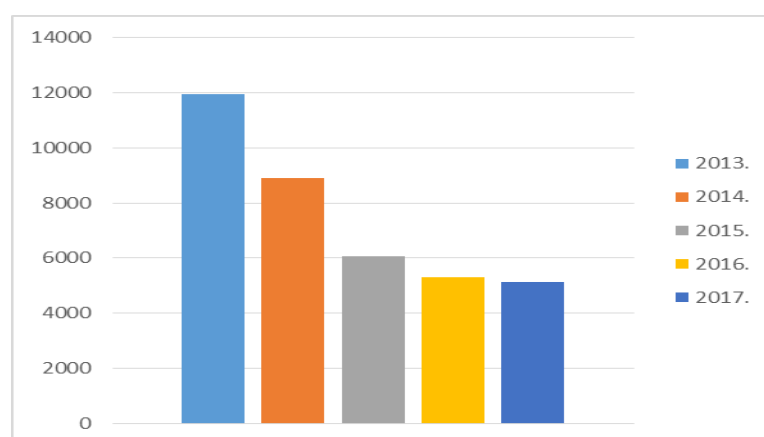
Ilustración 12. Exportaciones de Café Verde - Millones USD

Tabla 21. Exportaciones de Café Verde - Toneladas

| Exportaciones de Café Verde - Toneladas | |
|--|--------|
| 0901.11.90.00 (Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar) | |
| 2013 | 11.969 |
| 2014 | 8.913 |
| 2015 | 6.078 |
| 2016 | 5.289 |
| 2017 | 5.130 |

Fuente: ProEcuador y Trade Map (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí



Fuente: ProEcuador y Trade Map (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Ilustración 13. Exportaciones de Café Verde – Toneladas

3.4.6.5 ANÁLISIS FODA

Tabla 22. Análisis FODA

| ANÁLISIS FODA | |
|--|--|
| Fortalezas | Debilidades |
| <ul style="list-style-type: none">• Ecuador es un país reconocido por la producción de café, por la situación geográfica en la que está situado.• El café es un producto de consumo masivo• Fuente de ingresos a la cadena productiva: comerciantes, transporte, tostadoras y exportadores de café en grano. | <ul style="list-style-type: none">• Disminución de la producción de café en los últimos años.• Desconocimiento del proceso de exportación de café en grano sin tostar ni descafeinar. |
| Oportunidades | Amenazas |
| <ul style="list-style-type: none">• Colombia demanda de gran cantidad de café importado• Sistema general de preferencias con miembros de la CAN | <ul style="list-style-type: none">• Producción de café a gran escala en otros países como Vietnam.• Productos sustitutos como el chocolate, té...• Caída de los precios a nivel internacional• Variaciones del tipo de cambio |

Fuente: Presente Investigación (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

3.4.7 CÁLCULO DE LA DEMANDA EFECTIVA

Para el cálculo de las progresiones del año 2018 al 2022 se utilizó los datos históricos de los años 2013 al 2017. Se aplicó la fórmula matemática de regresión lineal y mínimos cuadrados

Tabla 23. Demanda efectiva

| AÑO | X(-) | M(+) | PRODUCCIÓN(+) | CNA | POBLACIÓN DE COLOMBIA | CONSUMO PER CAPITA ANUAL | | DÉFICIT (Kg) | POBLACIÓN ESTRATIFICADA DE CALDAS | DÉFICIT TOTAL | | COBERTURA | | |
|------|--------|----------|---------------|-----------|-----------------------|--------------------------|------------------|--------------|-----------------------------------|---------------|-------|------------|------|------------|
| | TM | TM | TM | TM | | REAL (Kg) | RECOMENDADO (KG) | | | (Kg) | (TN) | (Kg) | (TN) | PORCENTAJE |
| 2013 | 542820 | 25582,00 | 234567 | 333835,50 | 47121089 | 7,08 | 10 | 2,92 | 984000 | 2868723,68 | 2869 | | | |
| 2014 | 617959 | 18061,00 | 325000 | 311020,00 | 47661787 | 6,53 | 10 | 3,47 | 986000 | 3425794,75 | 3426 | | | |
| 2015 | 711110 | 6663,00 | 376270 | 341503,00 | 48203405 | 7,08 | 10 | 2,92 | 988003 | 2880400,23 | 2880 | | | |
| 2016 | 732967 | 11799,00 | 380350 | 364416,00 | 48747708 | 7,48 | 10 | 2,52 | 989942 | 2499057,63 | 2499 | | | |
| 2017 | 710440 | 21392,00 | 420820 | 311012,00 | 49291609 | 6,31 | 10 | 3,69 | 993870 | 3667744,30 | 3668 | 2592000,00 | 2592 | 1,42 |
| 2018 | 798134 | 12306,80 | 475758 | 334682,00 | 49833208 | 6,72 | 10 | 3,28 | 995468 | 3269072,14 | 3269 | 2776032,00 | 2776 | 1,18 |
| 2019 | 843158 | 10842,60 | 518544 | 335456,90 | 50375904 | 6,66 | 10 | 3,34 | 997836 | 3333695,02 | 3334 | 2973130,27 | 2973 | 1,12 |
| 2020 | 888183 | 9378,40 | 561330 | 336231,80 | 50918600 | 6,60 | 10 | 16,60 | 1000204 | 16606706,87 | 16607 | 3184222,52 | 3184 | 5,22 |
| 2021 | 933208 | 7914,20 | 604116 | 337006,70 | 51461296 | 6,55 | 10 | 16,55 | 1002572 | 16591307,67 | 16591 | 3410302,32 | 3410 | 4,87 |
| 2022 | 978233 | 6450,00 | 646901 | 337781,60 | 52003992 | 6,50 | 10 | 16,50 | 1004940 | 16576794,71 | 16577 | 3652433,79 | 3652 | 4,54 |

Fuente: Trade map, Dane, Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, Investigación de campo (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Simbología:

X: Exportaciones

M: Importaciones

CNA: Consumo nacional aparente.

El cálculo del Consumo Nacional Aparente se lo determina mediante la fórmula:

$$\text{CNA} = \text{M} + \text{PN} - \text{X}$$

El per-cápita real se lo obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Per-cápita} = \text{Población Total de Colombia} / \text{CNA}$$

Para determinar el déficit de Colombia per-cápita:

$$\text{Déficit per-cápita} = \text{Consumo recomendado} - \text{consumo real}$$

Para el déficit total

$$\text{Déficit total} = \text{Déficit per-cápita} * \text{población estratificada de Caldas}$$

Para los datos de cobertura se obtuvo mediante información primaria, realizada a la empresa Belcet S.A tomando como referencia que su planta de producción alcanza a ofertar 2592 TN de café pilado, equivalente al 1,42% de la demanda insatisfecha que se puede cubrir.

Fórmula matemática de la regresión lineal simple y los mínimos cuadrados

$$Y = a + b * x$$

$$a = \frac{\sum y - b * \sum x}{N}$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

Simbología de la fórmula

- ✓ a = Desviación del origen de la recta (constante)
- ✓ b= Pendiente de la recta (variable)
- ✓ x = Representa el número de años
- ✓ y = Representa la importaciones, exportaciones, producción nacional y población
- ✓ N = Representa el número total de años

A continuación se especifica las tablas de datos proyectados para la determinación de la demanda efectiva.

Proyección - exportaciones

Tabla 24. Cálculos matemáticos $x*y$; x^2

| Años(x) | X - TM(y) | x^2 | $x*y$ |
|---------|-----------|-------|-----------|
| 1 | 542820 | 1 | 542.820 |
| 2 | 617959 | 4 | 1.235.918 |
| 3 | 711110 | 9 | 2.133.330 |
| 4 | 732967 | 16 | 2.931.868 |
| 5 | 710440 | 25 | 3.552.200 |

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Edison Tarupí

Tabla 25. Proyección $Y=a+b.x$ (exportaciones)

| Nº Años | Proyección | Exportaciones (X) futuras |
|---------|------------|---------------------------|
| 6 | 2018 | 798.134 |
| 7 | 2019 | 843.158 |
| 8 | 2020 | 888.183 |
| 9 | 2021 | 933.208 |
| 10 | 2022 | 978.233 |

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Edison Tarupí

Proyección – importaciones

Tabla 26. Cálculos matemáticos $x*y$; x^2

| Años(x) | M - TM(y) | x^2 | $x*y$ |
|---------|-----------|-------|---------|
| 1 | 25582,00 | 1 | 25.582 |
| 2 | 18061,00 | 4 | 36.122 |
| 3 | 6663,00 | 9 | 19.989 |
| 4 | 11799,00 | 16 | 47.196 |
| 5 | 21392,00 | 25 | 106.960 |

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Edison Tarupí

Tabla 27. Proyección $Y=a+b.x$ (importaciones)

| Nº Años | Proyección | Importaciones (M) futuras |
|---------|------------|---------------------------|
| 6 | 2018 | 12.307 |
| 7 | 2019 | 10.843 |
| 8 | 2020 | 9.378 |
| 9 | 2021 | 7.914 |
| 10 | 2022 | 6.450 |

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Edison Tarupí

Proyección – producción

Tabla 28. Cálculos matemáticos $x*y$; x^2

| Años(x) | Producción - TM (y) | x^2 | $x*y$ |
|---------|---------------------|-------|-----------|
| 1 | 234567 | 1 | 234.567 |
| 2 | 325000 | 4 | 650.000 |
| 3 | 376270 | 9 | 1.128.810 |
| 4 | 380350 | 16 | 1.521.400 |
| 5 | 420820 | 25 | 2.104.100 |

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Edison Tarupí

Tabla 29. Tabla proyección $Y=a+b.x$ (producción)

| Nº Años | Proyección | Futura Producción |
|---------|------------|-------------------|
| 6 | 2018 | 475.758 |
| 7 | 2019 | 518.544 |
| 8 | 2020 | 561.330 |
| 9 | 2021 | 604.116 |
| 10 | 2022 | 646.901 |

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Edison Tarupí

Proyección población de Colombia

Tabla 30. Cálculos matemáticos $x*y$; x^2

| Años(x) | Población (y) | x^2 | $x*y$ |
|---------|---------------|-------|-------------|
| 1 | 47121089 | 1 | 47.121.089 |
| 2 | 47661787 | 4 | 95.323.574 |
| 3 | 48203405 | 9 | 144.610.215 |
| 4 | 48747708 | 16 | 194.990.832 |
| 5 | 49291609 | 25 | 246.458.045 |

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Edison Tarupí

Tabla 31. Proyección $Y=a+b.x$ (población de Colombia)

| Nº Años | Proyección | Futura Población |
|---------|------------|------------------|
| 6 | 2018 | 49.833.208 |
| 7 | 2019 | 50.375.904 |
| 8 | 2020 | 50.918.600 |
| 9 | 2021 | 51.461.296 |
| 10 | 2022 | 52.003.992 |

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Edison Tarupí

Proyección población estratificada de Caldas

Tabla cálculos matemáticos $x*y$; x^2

| Años(x) | Población estratificada Caldas (y) | x^2 | $x*y$ |
|---------|------------------------------------|-------|-----------|
| 1 | 984000 | 1 | 984.000 |
| 2 | 986000 | 4 | 1.972.000 |
| 3 | 988003 | 9 | 2.964.009 |
| 4 | 989942 | 16 | 3.959.768 |
| 5 | 993870 | 25 | 4.969.350 |

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Edison Tarupí

Tabla 32. Proyección $Y=a+b.x$ (población de Colombia)

| Nº Años | Proyección | Futura población estratificada |
|---------|------------|--------------------------------|
| 6 | 2018 | 995.468 |
| 7 | 2019 | 997.836 |
| 8 | 2020 | 1.000.204 |
| 9 | 2021 | 1.002.572 |
| 10 | 2022 | 1.004.940 |

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Edison Tarupí

Cobertura de la empresa Belcet S.A

La empresa Belcet S.A cuenta con su maquinaria (piladora de café), que tiene la capacidad de cobertura en el mercado colombiano de 57.600 qq (45.36 kg) en el año 2018, equivalente al 1,42% de cobertura del déficit total que posee Colombia.

Tabla 33. Cobertura de la empresa Belcet S.A

| N | AÑO | OFERTA ANUAL EN UNIDADES | OFERTA EN TONELADAS |
|---|------|--------------------------|---------------------|
| 1 | 2017 | 57600 | 2592 |
| 2 | 2018 | 61690 | 2776 |
| 3 | 2019 | 66070 | 2973 |
| 4 | 2020 | 70761 | 3184 |
| 5 | 2021 | 75784 | 3410 |
| 6 | 2022 | 81165 | 3652 |

Fuente: Investigación de campo (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

La progresión de la capacidad de producción de la empresa, se la realizó multiplicando la producción por la tasa de crecimiento que tiene el sector equivalente al 7,10%.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

Para exportar café en grano a Colombia es fundamental conocer la demanda insatisfecha, la cual determina que el producto puede ser requerido en el punto de destino, en este caso en Chinchiná – Caldas – Colombia, permitiendo a la empresa Belcet S.A; con su producción y exportación cubrir parte de la demanda con un 1,42% (2017) de este mercado.

A continuación se presenta datos de la situación real cafetera en Ecuador al año 2013, brindado por el sector privado basado en el consumo y la producción exportable.

Tabla 34. Situación real cafetera al año 2013 – Ecuador

| Nombre | Descripción |
|-------------------------------------|-------------------------|
| Superficie total | 199215 Hect. |
| Área de café arábigo | 136385 Hect. |
| Área de café robusta | 62830 Hect. |
| Área cosechada | 149411 Hect. |
| Producción nacional | 650000 sacos de 60kg |
| Producción de café arábigo | 62% |
| Producción de café robusta | 38% |
| Consumo interno | 150000 sacos de 60kg |
| Producción exportable | 400000 sacos de 60kg |
| Capacidad instalada de la industria | 1'200.000 sacos de 60kg |

Fuente: ProEcuador (2013)

Elaborado por: Edison Tarupí

Según fuentes oficiales como ProEcuador (2013), presenta datos relacionados a la producción de café en Ecuador, teniendo un área del tipo robusta de 62830 hectáreas, con una producción nacional de 650000 sacos de 60 kg (39'000,000 kg).

A continuación se presenta datos de la situación real cafetera al año 2015, brindado por el sector privado basado en el consumo y la producción exportable.

Tabla 35. Situación real cafetera al año 2015 – Ecuador

| Nombre | Descripción |
|--|-----------------------|
| Superficie total | 113000 Hect. |
| Área Cosechada | 80000 Hect. |
| Área de café Arábigo | 50000 Hect. |
| Equivalente en volumen de producción Arábica | 150000 sacos de 60 Kg |
| Área de café robusta | 30000 Hect. |
| Equivalente en volumen de producción robusta | 100000 sacos de 60 Kg |
| Producción Nacional | 250000 sacos de 60 Kg |
| Producción de café arábigo | 62% |
| Producción de café robusta | 38% |
| Consumo interno | 150000 sacos |
| Producción exportable | 100000 sacos de 60 Kg |
| Capacidad instalada de exportadores de grano | 800000 sacos de 60 Kg |

Fuente: ProEcuador (2016)

Elaborado por: Edison Tarupí

Aproximadamente el 56.72% de la superficie total; es lo que ha disminuido en 3 años según ProEcuador relacionando al estudio del 2016, de igual manera corroborando con la información brindada por el propietario de la empresa Belcet S.A; anunciando que en estos últimos años existieron varios factores los cuales desmotivan a las personas involucradas en este negocio.

Según el Ing. Igor Ayala, 2016. Establece que la producción de café en Ecuador (periodo abril 2016 a marzo 2017) esta pronosticada en 201000 sacos de 60 kilos equivalente a grano verde (Green Bean Equivalent) el cual será menor en 16000 sacos, comparado con la producción de abril 2015 a marzo 2016.

Esto se da por no haber existido inversiones en el rejuvenecimiento de las plantaciones, aparejado a la baja productividad de 5 - 6 quintales por hectárea, en definitiva es sumamente desmotivador. <http://www.expreso.ec/economia/la-produccion-de-cafe-se-deteriora-mas-DF373885>

Tabla 36. Situación real cafetera al año 2017

| | |
|--------------|---|
| Café robusta | Los meses de mayor cosecha fueron junio y julio |
| | La densidad del cultivo de café Robusta registra en promedio 1,265 plantas por hectárea. |
| | En promedio, la planta de café Robusta posee 2.79 ejes productivos y 20.4 ramas productivas. |
| | El 60% de la superficie sembrada de café Robusta tiene 4 a 10 años |
| | El material de siembra más utilizado es de origen no certificado (61%) |
| | Las variedades más utilizadas son Conilón (29% de superficie) y Napo Payamino (29% de superficie) |
| | El 22% de los agricultores fertilizaron su cultivo |

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Dos años después de la última publicación (situación cafetera del Ecuador 2015) que presenta ProEcuador, podemos comparar que al año 2017 existió una superficie total de 90.600 hectáreas de café a nivel nacional, considerando que hubo una disminución en la producción de café en el Ecuador; teniendo en cuenta que los meses de mayor cosecha fueron junio y julio (2017).

4.1.1 PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ PILADO DESDE LA EMPRESA BELCET S.A (PORTOVIEJO – MANABÍ) HACIA LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE CAFETEROS (CHINCHINÁ – CALDAS

Un plan de exportación es una herramienta que le permite a la empresa Belcet S.A conocer como está dispuesta frente al mercado colombiano (Asociación Nacional de Cafeteros, Chinchiná – Caldas)

También le permite a la empresa identificar los beneficios y riesgos que pueda hallar en el mercado de destino, que le permita armar un plan de contingencia y mejorar la relación tanto con proveedores de café, transportistas y todas las personas involucradas en la exportación hacia Colombia.

4.1.1.1 ESTUDIO TÉCNICO

Estrategias comerciales

Son tareas planeadas con anticipación en función de orientar los recursos y potencialidades de la empresa Belcet S.A, para lograr la expansión o crecimiento del negocio con la finalidad de brindar un producto que satisfagan las necesidades del cliente.

Factibilidad

Una vez identificado las estrategias comerciales como es la expansión o crecimiento del negocio, de la empresa Belcet S.A, se realizó un análisis minucioso del funcionamiento eficiente del servicio, brindando beneficios económicos para la empresa en estudio.

Breve descripción de la empresa

La empresa Belcet S.A fue creada en el año 2000 enfocándose al servicio de la comercialización de café en grano, teniendo así experiencia, capacidad, compromiso con sus clientes internos y externos.

Se encuentra ubicada en el km 4 ½ vía Portoviejo El Rodeo (Parroquia Calderón – Portoviejo – Manabí – Ecuador).

Tabla 37. Representante de la Empresa Belcet S.A

| ECUADOR |
|------------------------------|
| Portoviejo – Manabí |
| Ing. Igor Ayala Viteri |
| Gerente General |
| RUC: 0992113138001 |
| Celular: 0999485766 |
| Email: kari_4555@hotmail.com |

Fuente: Belcet S.A (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Misión de la empresa Belcet S.A

Somos una EMPRESA FAMILIAR dedicada, principalmente al negocio de café. Los 25 años de experiencia en el mundo cafetero nos acreditan como una empresa sólidamente establecida y conocedora del mercado interno y externo.

Visión de la empresa Belcet S.A

Dar un servicio de calidad a nuestros clientes nacionales e internacionales utilizando la tecnología adecuada y el talento humano competente para satisfacer sus expectativas.

Objetivos corporativos

- Prestar el servicio eficiente de procesamiento, comercialización y exportación de café pilado, cumpliendo con las obligaciones legales del cliente y de la empresa.
- Poseer personal competente para garantizar un servicio de calidad, en el negocio del café.
- Contar con una infraestructura adecuada, apta para ofrecer un servicio de calidad.
- Ampliar la cartera de nuestros clientes.
- Adquirir sostenibilidad para crecer en el mercado.

Valores y principios corporativos

- Integridad
- Honestidad
- Transparencia
- Trabajo en equipo
- Calidad, innovación
- Comunicación, confianza
- Compromiso con las normas de calidad

Marca

La organización de la empresa ha decidido colocar el nombre que se muestra a continuación, considerando que muestra autenticidad; lo cual diferencia de la competencia con eficiencia y eficacia.

BELCET S.A

Logotipo

El logotipo de la empresa está compuesto por la marca de la empresa (BELCET S.A), que presenta un grano de café en el fondo de la imagen y su relación con los negocios de café.



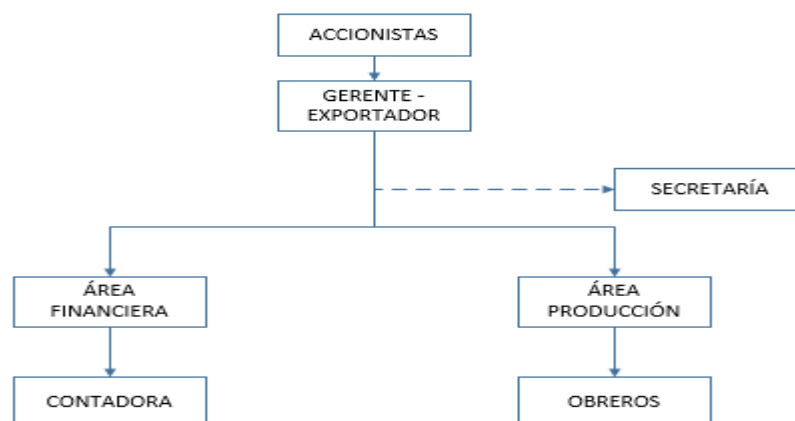
Fuente: Belcet S.A (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Ilustración 14. Logotipo empresa Belcet S.A

Estructura organizacional Empresa Belcet S.A

Para el estudio es importante conocer la estructura orgánica administrativa que tendrá la organización, en función de contar con un personal capacitado y profesional en cada área de trabajo.



Fuente: Presente investigación (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Ilustración 15. Estructura organizacional

Tabla 38. Personal de la empresa

| Año 2017 | N° Empleados |
|-----------------|---------------------|
| Gerente | 1 |
| Secretaria | 1 |
| Contadora | 1 |
| Obreros | 3 |

Fuente: Belcet S.A (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Manual de funciones

Es importante para la empresa Belcet S.A identificar y conocer las funciones y responsabilidades de los sujetos que participan en esta organización.

Tabla 39. Manual de funciones del Gerente - Exportador

| I IDENTIFICACIÓN | |
|---|---------------------|
| NOMBRE DEL PUESTO: | Gerente -Exportador |
| UNIDAD: | Administración |
| SUPERVISA: | Accionistas |
| REPORTA: | Accionistas |
| II PROPÓSITO PRINCIPAL | |
| Representar a la empresa en el cumplimiento de las funciones legales y comerciales y dirigir los tramites pertinentes para la exportación del producto hacia mercados internacionales | |
| III ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES | |
| 1. Establecer contactos comerciales internacionales | |
| 2. Contribuir con mayor eficiencia en la gestión comercial | |
| 3. Realizar reuniones trimestrales con todos los trabajadores para recibir sugerencias | |
| 4. Elaborar informes, cuadros estadísticos y documentos de soporte, que permitan la toma de decisiones para el mejoramiento comercial | |
| 5. Establecer acuerdos de negociación con los clientes | |
| 6. Operar el sistema ECUAPASS | |
| 7. Debe responder por el uso adecuado de los equipos de oficina que utiliza para el desarrollo de sus funciones, tales como: computador, teléfono y papelería en general | |
| 8. Es responsable por la información y evaluación de los proveedores del exterior | |
| 9. Es responsable por los errores que cometa al ejecutar sus funciones | |
| IV PERFIL Y REQUERIMIENTOS MINIMOS | |
| Educación: Ingeniero en Comercio Exterior, Administrador de Empresas y/o negocios internacionales o afines. | |
| Conocimientos: Comercio Exterior, informática, estadísticas, relaciones humanas. | |
| Experiencia: 2 años. | |
| V HABILIDADES Y COMPETENCIAS | |
| Trabajar en equipo, valores éticos, visionario | |

Elaborado por: Edison Tarupí

Tabla 40. Manual de funciones de una Secretaria

| I IDENTIFICACIÓN | |
|--|------------|
| NOMBRE DEL PUESTO: | Secretaria |
| UNIDAD: | Secretaria |
| SUPERVISA: | Gerente |
| REPORTA: | Gerente |
| II PROPÓSITO PRINCIPAL | |
| Colaborar y ayudar para el desarrollo de las funciones y actividades de la empresa | |
| III ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES | |
| 1. Digitar y redactar oficios, memorandos, informes y actas | |
| 2. Realizar y recibir llamadas telefónicas y transmitir los mensajes a los demás de la empresa | |
| 3. Atender al público para dar información y responder los documentos a su cargo | |
| 4. Archivo de documentación | |
| 5. Entreg de cheques por cancelación de cuentas a proveedores. | |
| IV PERFIL Y REQUERIMIENTOS MÍNIMOS | |
| Educación: Título de bachillerato o título en secretariado ejecutivo | |
| Conocimientos: Manejo de documentos, archivo de documentos y redacción | |
| Experiencia: 2 años. | |
| V HABILIDADES Y COMPETENCIAS | |
| Trabajar en equipo, valores éticos, visionario | |

Elaborado por: Edison Tarupí

Tabla 41. Manual de funciones de una contadora

| I IDENTIFICACIÓN | |
|---|--------------|
| NOMBRE DEL PUESTO: | Contadora |
| UNIDAD: | Contabilidad |
| SUPERVISA: | Gerente |
| REPORTA: | No aplica |
| II PROPÓSITO PRINCIPAL | |
| Realizar una descripción detallada de las funciones del cargo de contador | |
| III ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES | |
| 1. Preparar la información financiera para ser presentada a las entidades que lo requieran | |
| 2. Preparar comprobantes de depreciación | |
| 3. Velar por que las notas contables y ajustes estén debidamente soportados y contabilizados. | |
| 4. Revisar los recibos de caja y comprobantes de pago. | |
| IV PERFIL Y REQUERIMIENTOS MÍNIMOS | |
| Educación: CPA (Contador Público Autorizado) | |
| Conocimientos: Tratamiento contable através de software | |
| Experiencia: 2 años. | |
| V HABILIDADES Y COMPETENCIAS | |
| Trabajar en equipo, valores éticos, visionario | |

Elaborado por: Edison Tarupí

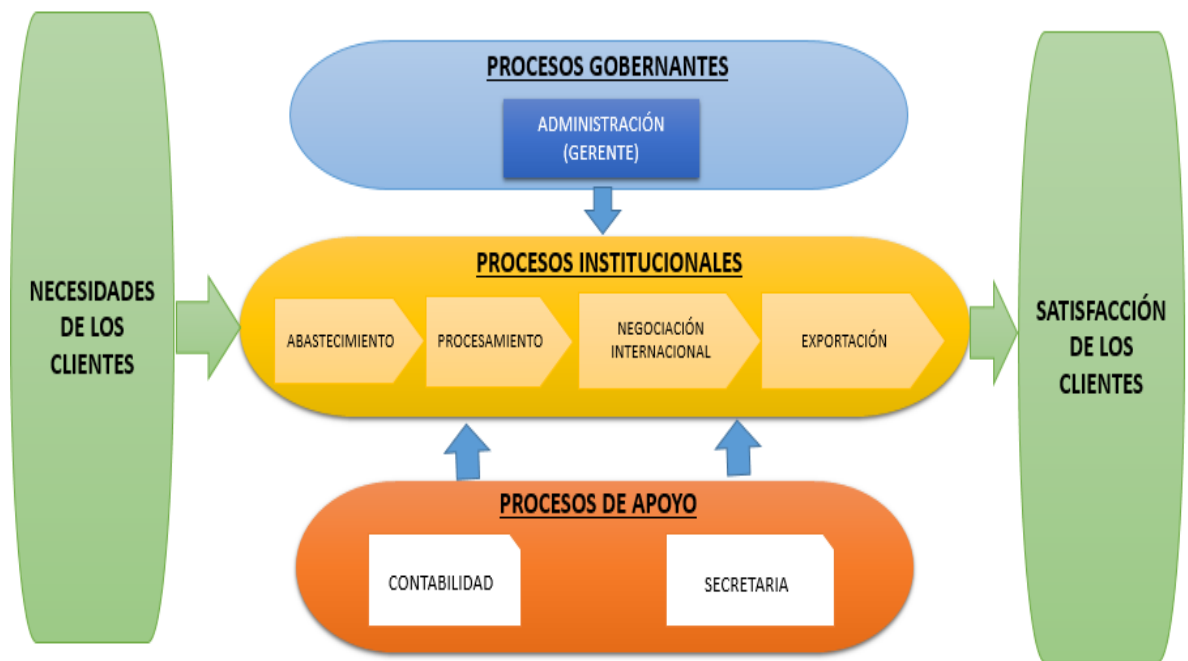
Tabla 42. Manual de funciones de un obrero

| I IDENTIFICACIÓN | |
|---|--------------------|
| NOMBRE DEL PUESTO: | Operario de bodega |
| UNIDAD: | Operativo |
| SUPERVISA: | No aplica |
| REPORTA: | Gerente |
| COORDINA CON: | Todas las áreas |
| II PROPÓSITO PRINCIPAL | |
| Recibir ordenes de sus superiores para el almacenamiento y entrega del café | |
| III ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES | |
| 1. Coordinar la operación permanente y mantenimiento de la planta de almacenaje | |
| 2. Cuantificar el número de sacos de café que ingresan | |
| 3. Llevar un registro sistematizado de las solicitudes de pedido | |
| 4. Tener un buen estado en el almacenaje del producto | |
| 5. Recibe, revisa y organiza las materias primas | |
| IV PERFIL Y REQUERIMIENTOS MÍNIMOS | |
| Educación: Título de bachiller en cualquier modalidad | |
| Conocimientos: Manejo de paquetes informáticos | |
| Experiencia: 3 meses | |
| V HABILIDADES Y COMPETENCIAS | |
| Mantener en todo momento aseado el área de trabajo, organizado y resistencia a largas jornadas de trabajo | |

Elaborado por: Edison Tarupí

Mapa de Procesos de la Empresa

Mientras que el organigrama representa de forma visual la composición y jerarquía del capital humano de la empresa Belcet S.A, el mapa de procesos permite plasmar gráficamente el funcionamiento integral de la organización, en si son los procedimientos que lleva a cabo la organización.



Elaborado por: Edison Tarupí (2017)

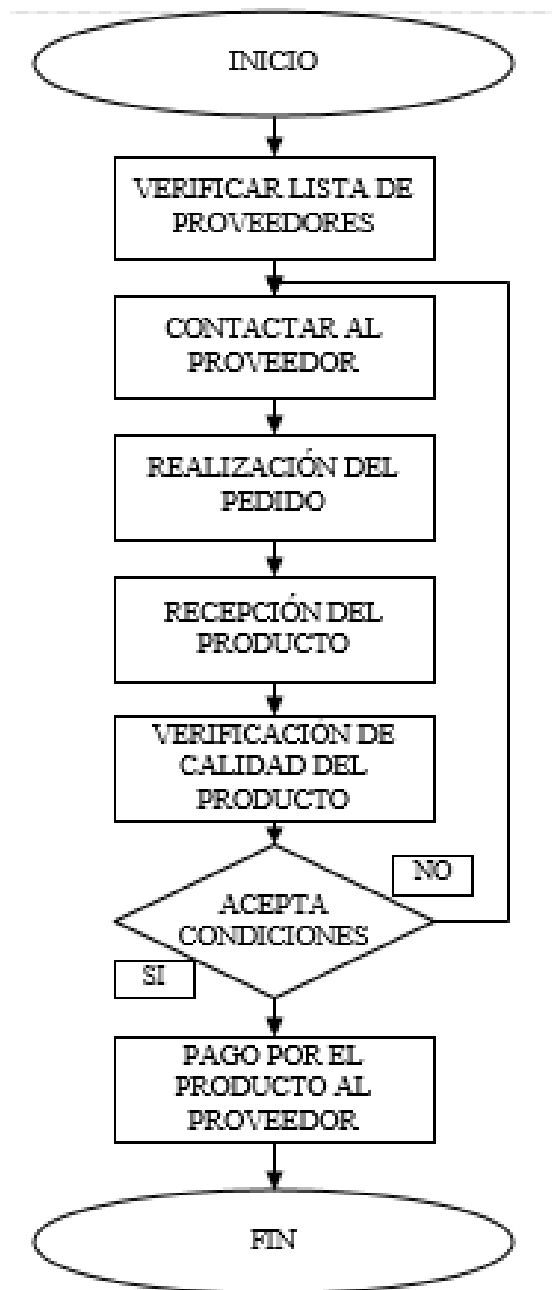
Ilustración 16. Mapa de procesos

El mapa de procesos está formado tanto en gobernantes, institucionales y de apoyo, los cuales son necesarios para el desarrollo de la empresa, indicando un nivel de supervisión presidido por la gerencia, seguido por cuatro procesos operativos y dos niveles de apoyos.

Tabla 43. Proceso de abastecimiento

| | | | | |
|---|--|------------------------|----------------------------|----------------------------|
|  | PROCESO DE ABASTECIMIENTO | | Código: | PO-EXPO-001 |
| | | | Versión: | 000 |
| | | | Páginas: | 1-1 |
| Responsable: Gerente - Exportador | | | | |
| Objetivo: Recibir el producto en las condiciones establecidas con el proveedor | | | | |
| Alcance: Contacto con el proveedor hasta que el producto llegue a bodega | | | | |
| Responsable | Detalle | | | Documento |
| Secretaria | 1. Verificar lista de proveedores de materia prima | | | Catalogo de proveedores |
| Secretaria | 2. Contactar a proveedor | | | Celular |
| Gerente - Expo | 3. Realizar el pedido de oferta negociada | | | Nota de pedido |
| Secretaria | 4. Recepción de materia prima | | | Inventario |
| Gerente - Expo | 5. Verificación física del producto | | | Recurso humano |
| Contadora | 6. Realizar pago a proveedores | | | Cheque |
| MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO | | | | |
| INDICADOR | FORMA DE CÁLCULO | ESTANDAR/META | PERIODO DEL CÁLCULO | RESPONSABLE |
| Tiempo de compra del producto | Contar con el proveedor (-) horas de pago al proveedor | 2 horas | Trimestral | Gerente |
| DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PEDIDO | | | | |
| RECURSO HUMANO | | INFRAESTRUCTURA | | AMBIENTE DE TRABAJO |
| Proveedor | | Vehículos | | Ninguno |
| REVISADO | | APROBADO | | FECHA |
| Gerente | | | | DD/MM/AA |

Elaborado por: Edison Tarupí (2017)



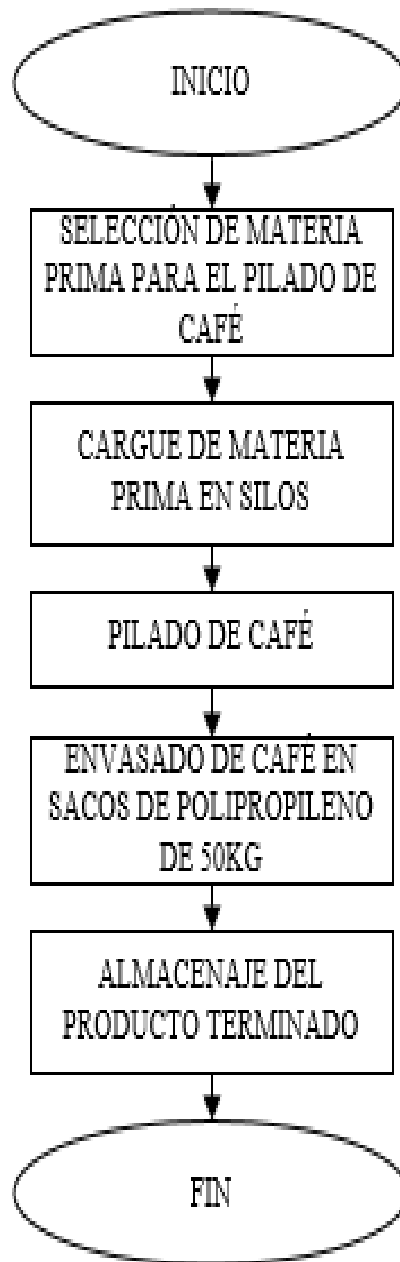
Elaborado por: Edison Tarupí

Ilustración 17. Flujograma de abastecimiento

Tabla 44. Proceso de procesamiento de café

| | | | | |
|--|---|------------------------|----------------------------|----------------------------|
| | PROCESAMIENTO DE CAFÉ | | Código: | PO-PRO-002 |
| | | | Versión: | 000 |
| | | | Páginas: | 1-1 |
| Responsable: Obreros | | | | |
| Objetivo: Realizar la transformación del café | | | | |
| Alcance: Realización de pilado del producto hasta almacenamiento del café verde | | | | |
| | | | | |
| Responsable | Detalle | | | Documento |
| Gerente - Expo | 1. Selección de materia prima | | | Recurso Humano |
| Obreros | 2. Llenado de café en bola en silos | | | Maquinaria |
| Obreros | 3. Transformación de café (pilada) | | | Maquinaria |
| Obreros | 4. Llenado de café pilado en bolsas de polipropileno | | | Recurso Humano |
| Secretaria | 5. Almacenamiento de café en bodega para exportación | | | Inventario |
| Obreros | 6. Embarque del producto en medio de transporte | | | Recurso Humano |
| MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO | | | | |
| INDICADOR | FORMA DE CÁLCULO | ESTANDAR/META | PERIODO DEL CÁLCULO | RESPONSABLE |
| Total de qq por lote | Total de café verde (pilado) (-) Total de café ingresado | 5 horas | Semanal | Obrero |
| DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PEDIDO | | | | |
| RECURSO HUMANO | | INFRAESTRUCTURA | | AMBIENTE DE TRABAJO |
| Obreros | | Maquinaria | | Ninguno |
| REVISADO | APROBADO | | | FECHA |
| Gerente | | | | DD/MM/AA |

Elaborado por: Edisson Tarupí (2017)



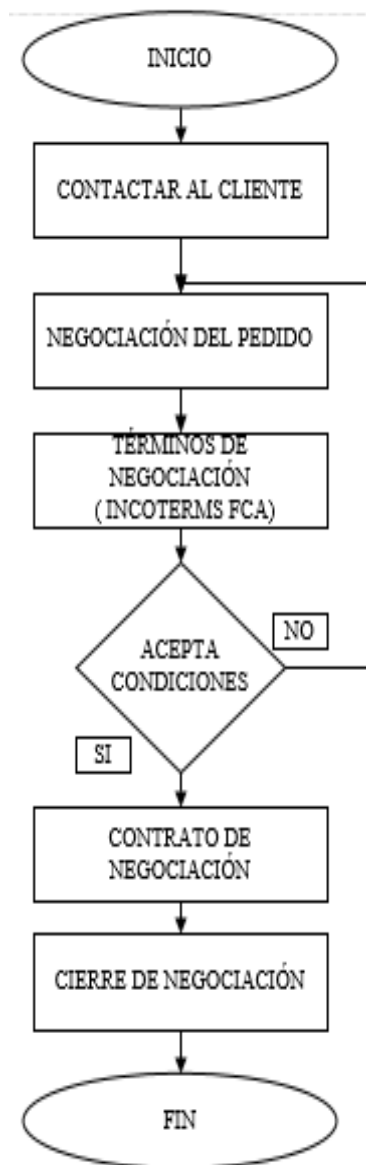
Elaborado por: Edison Tarupí

Ilustración 18. Flujograma de procesamiento de café

Tabla 45. Proceso de negociación internacional

| | | | | |
|---|---|------------------------|----------------------------|------------------------------|
|  | NEGOCIACION DEL CLIENTE INTERNACIONAL | | Código: | PO-NI-003 |
| | | | Versión: | 000 |
| | | | Páginas: | 1-1 |
| Responsable: Gerente - Exportador | | | | |
| Objetivo: Ofertar el café al cliente internacional | | | | |
| Alcance: Contactar al cliente internacional, negociación del pedido, incoterms negociado | | | | |
| Responsable | Detalle | | | Documento |
| Gerente - Expo | 1. Contacto telefónico con el cliente para establecer una negociación | | | Celular |
| Gerente - Expo | 2 Envío de especificaciones del café (presentaciones) | | | Correo electrónico |
| Gerente - Expo | 3. Convenio de acuerdos de negociación convenio de entrega, precio, tiempos | | | Correo electrónico |
| Gerente - Expo | 4. Elaboración de contrato de negociación, envío e-mail | | | Correo electrónico |
| Gerente - Expo | 5. Confirmación y recepción de pedido a través de correo electrónico o telf | | | Correo electrónico o celular |
| MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO | | | | |
| INDICADOR | FORMA DE CÁLCULO | ESTANDAR/META | PERIODO DEL CÁLCULO | RESPONSABLE |
| Tiempo de cierre de negociación | Contar al cliente (-) hora de realización del pedido | 4 horas | Mensual | Gerente |
| DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PEDIDO | | | | |
| RECURSO HUMANO | | INFRAESTRUCTURA | | AMBIENTE DE TRABAJO |
| Administrador | | Equipos informáticos | | Ninguno |
| REVISADO | | APROBADO | | FECHA |
| Gerente | | | | DD/MM/AA |


Elaborado por: Edison Tarupí (2017)



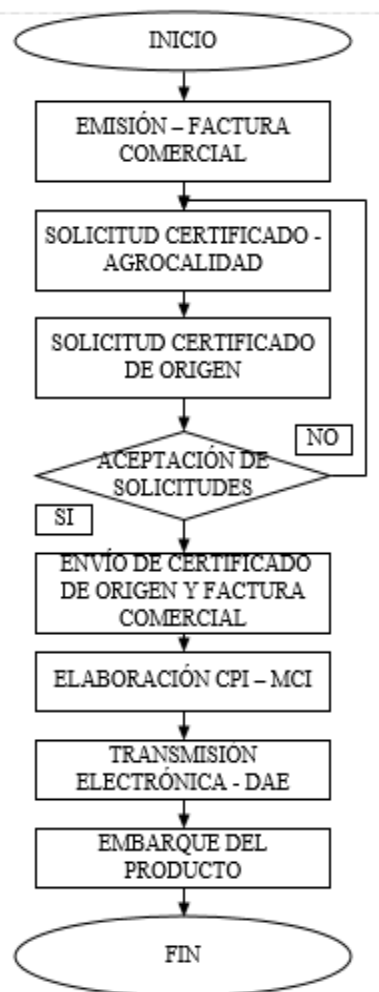
Elaborado por: Edison Tarupí

Ilustración 19. Flujograma de negociación del cliente internacional

Tabla 46. Proceso de exportación

| | | | | |
|---|--|---------------------------------|----------------------------|----------------------------|
|  | PROCESO DE EXPORTACIÓN | | Código: | PO-EXPO-004 |
| | | | Versión: | 000 |
| | | | Páginas: | 1-1 |
| Responsable: Gerente - Exportador | | | | |
| Objetivo: Elaborar la documentación correspondiente para la exportación | | | | |
| Alcance: Inicia con la emisión de la factura comercial y cargue en el medio de transporte asignado por el importador | | | | |
| Responsable | Detalle | | | Documento |
| Gerente - Expo | 1. Emisión de la factura comercial | | | Factura comercial |
| Secretaria | 2. Pedido anticipado a AGROCALIDAD del certificado fitosanitario del embarque de exportación, previo certificado favorable por la empresa fumigadora | | | Certificado fitosanitario |
| Gerente - Expo | 3. Solicitud del certificado de origen emitido por la Cámara de la Pequeña Industria del Carchi | | | Certificado de origen |
| Gerente - Expo Secretaria | 5. Envía factura comercial y certificado de origen | | | Correo electrónico |
| Gerente - Expo Secretaria | 6. Elaboración documentación - Carta Porte Internacional y Manifiesto de Carga Internacional | | | CPI - MCI |
| Gerente - Expo | 6 Trasmisión electrónica de una declaración aduanera de exportación (DAE). | | | DAE |
| Transportadora | 7. Embarque de la mercancía y entrega de documentación al transportista | | | Vehículo |
| MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO | | | | |
| INDICADOR | FORMA DE CÁLCULO | ESTANDAR/META | PERIODO DEL CÁLCULO | RESPONSABLE |
| Participación de exportaciones | Exportaciones realizadas (-) Total de exportaciones planificadas | 4 horas | Mensual | Gerente |
| Participación de exportadores en la cartera de clientes | Número de clientes internacionales (-) Número total de clientes | 3 horas | Trimestral | Gerente |
| DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PEDIDO | | | | |
| RECURSO HUMANO | | INFRAESTRUCTURA | | AMBIENTE DE TRABAJO |
| Transportista | | Equipos informáticos - vehículo | | Ninguno |
| REVISADO | | | | APROBADO |
| Gerente | | | | FECHA |
| | | | | DD/MM/AA |

Elaborado por: Edisson Tarupí (2017)



Elaborado por: Edison Tarupí

Ilustración 20. Flujograma de proceso de exportación

Distribución interna de la empresa Belcet S.A

La siguiente ilustración nos muestra la actual empresa denominada Belcet S.A, ubicada en la vía a Portoviejo – Manabí, en el cual describe las instalaciones en función de sus dimensiones en metros cuadrados.



Fuente: Belcet S.A (2017)

Ilustración 21. Instalaciones de la empresa Belcet S.A

Tabla 47. Dimensiones de la infraestructura de la empresa Belcet S.A

| Nombre | Detalle |
|------------------------|-----------------------|
| Área total del terreno | 6350.4 m ² |
| Oficina y laboratorio | 25 m ² |
| Secadora de granos | 55 m ² |
| Galpón de piladora | 538.32 m ² |
| Galpón bodega | 173.04 m ² |
| Galpón tolvas | 76.59 m ² |
| Galpón de tolva y silo | 46.36 m ² |
| Bodega de herramientas | 11.4 m ² |
| Baterías de baños | 35.4 m ² |
| Cuarto de compresor | 16.62 m ² |
| Estructura de bascula | 96.8 m ² |
| Puente de ingreso | 81 m ² |
| Rampa de entrada | 47.45 m ² |
| Tendales de hormigón | 5329 m ² |

Fuente: Belcet S.A (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

4.1.2 ESTUDIO LOGÍSTICO

El estudio logístico depende de varios factores, circunstancias y relaciones que rodean, afectan a la toma de decisiones, dentro de este entorno se incluyen cuestiones como los medios de transporte, almacenamiento disponible, limitaciones legales. En la exportación de café el estudio logístico requiere de información del producto a ser comercializado en el exterior para satisfacer las necesidades del cliente.

Tabla 48. Información Básica del Producto

| | |
|--|-----------------|
| Nombre técnico o comercial del producto | Café |
| Posición arancelaria del país exportador | 0901119000 |
| Posición arancelaria del país importador | 0901119000 |
| Unidad comercial de venta | Quintales |
| Moneda de transacción | Dólar Americano |

Fuente: Presente investigación (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Tabla 49. Información Básica del embarque

| | |
|-------------------------------|---|
| País de origen | Ecuador |
| Ciudad de punto de embarque | Portoviejo – Manabí |
| País de destino | Colombia |
| Ciudad de punto de destino | Chinchiná – Caldas |
| Tipo de embalaje | Bolsas de polipropileno |
| Tipo de unidad de carga | Camión - Tracto camión (Semi-Remolque 3s3) |
| Nº total de embalajes | 57.600 qq (45.36 kg) |
| Nº total de unidades de carga | 6 tracto camiones |

Fuente: Presente investigación (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Incoterms

El manejo de la negociación como reglas internacionales sobre el uso de términos Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterm 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa (PROECUADOR, 2014)

El incoterms FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores.

El incoterms FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores. El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, (este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen (PROECUADOR, 2014)

Tabla 50. Incoterms

| INCOTERMS | TOTAL ENVÍO | VALOR ANUAL 2017 |
|-------------------------|--------------------|-------------------|
| EXW | 220177,5208 | 2642130,25 |
| Manipulación local X | 480 | 5760 |
| FCA/FAS | 220657,5208 | 2647890,25 |
| Transporte interno | 6500 | 78000 |
| Custodia | 2400 | 28800 |
| Documentación | 210 | 2520 |
| TOTAL FCA TULCÁN | 229767,5208 | 2757210,25 |
| Costo c/u | 47,87 | 47,87 |
| Utilidad 10% | 10% | 10% |
| Precio de venta | 52,66 | 52,66 |

Fuente: Presente investigación (2017)

Elaborado por. Edison Tarupí

Para la comercialización de café pilado se utiliza valores del término FCA, tomando en cuenta la manipulación local, costos de exportación (documentación), transporte interno (Portoviejo – Tulcán) y custodia del medio de transporte.

Forma de pago

Para la comercialización internacional de café pilado es importante especificar como se va a realizar de pago. Se elige la carta de crédito como más segura y recomendable.

Carta de crédito: Promesa condicional de pago que efectúa un banco (emisor), por cuenta de una persona física o moral (solicitante), ante una persona (beneficiario); normalmente por conducto de otro banco (notificador), para pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos. Existen diferentes modalidades: revocable, irrevocable, notificada, confirmada, a la vista, a plazo y transferible. (PROECUADOR, 2017)

Sistema de etiquetado y empaque

El siguiente cuadro muestra un ejemplo de etiquetado para la exportación de café.

Tabla 51. Etiqueta y empaque requerido para la comercialización del producto

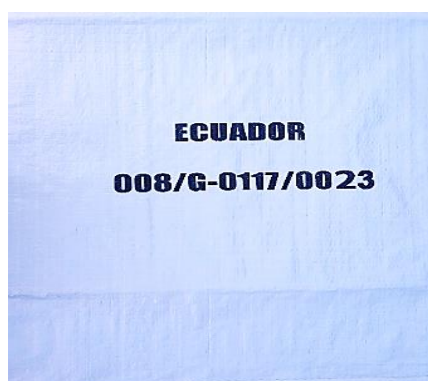
| Nombre del producto que se va a exportar | |
|---|--|
| Exportador: | Se detalla el nombre del exportador |
| RUC: | Número del RUC del exportador |
| Dirección: | Se especifica la dirección del exportador |
| Código Agrocalidad: | Se pormenoriza el nombre de cómo está registrado en el sistema de Agrocalidad. |
| Ciudad y país de la aduana de salida | |
| Importador: | Se detalla el nombre del importador |
| NIT: | Número del NIT del importador |
| Dirección: | Se especifica la dirección del importador |
| Ciudad y país de la aduana de destino | |
| País de origen: | Nombre del país de donde procede el producto |
| Cosecha: | Se indica el año actual |
| Lote: | Es el código de exportación del producto |
| Peso: | Es la cantidad especificada en kilogramos |
| Vence | La fecha de vencimiento del producto |
| Nombre científico del producto | Ejemplo: COFFEA CANEPHORA |

Fuente: Café y Granos S.A.S (2017)
Elaborado por: Edison Tarupí

Fuente: Café y Granos S.A.S (2017)

Ilustración 22. Etiquetado

La presente imagen muestra el tipo de empaque que debe contener el producto, como es el saco de polipropileno de 50 Kg que debe ir con su respectiva impresión, indicando el país de procedencia y lote de exportación enunciado en la etiqueta.



Fuente: Café y Granos S.A.S (2017)

Ilustración 23. Empaquetado

Transporte



Fuente: Belcet S.A (2017)

Ilustración 24. Transporte de la empresa Belcet S.A

Según la Comunidad Andina, en la decisión 399 (transporte terrestre – mercancías), tienen por finalidad asegurar la eficiencia del servicio, determinando en forma clara y precisa las condiciones del contrato y la responsabilidad que deben tener el transportista y los usuarios.

Según la decisión 491 de la CAN, los vehículos que circulen en una operación de transporte internacional de mercancías por las vías del sistema andino, deberán cumplir con las dimensiones que se detallan en los siguientes apéndices:

Apéndice 2: dimensiones para los vehículos de carga destinados al transporte internacional de mercancías por carretera.



3S3 Tracto-camión con tres ejes y semi-remolque con tres ejes.

Fuente: Decisión 491 de la CAN (2017)

Camión

Vehículo autopropulsado de carga, su diseño incluye una carrocería o estructura portante.

Peso bruto vehicular

Tara del vehículo más el peso de la carga que transporta.

Remolque

Vehículo no autopropulsado con ejes delanteros y posteriores cuyo peso total, incluyendo la carga, y es acarreado por un camión o tracto-camión.

Semirremolque

Se considera furgón, plataforma, tolva, tanque fijo, el cual se define como vehículo no autopropulsado con ejes posteriores, cuya carga y peso se apoyan en el tracto camión que lo remolca.

Tara del vehículo

Peso neto del vehículo con tripulación, en orden de marcha, excluyendo la carga. (Decisión 491 de la CAN, 2001, p 11)

Dimensiones máximas del vehículo de carga

- Ancho: 2,60 m
- Altura: 4,10 m
- Semi remolque - carrocería (largo): 13,00 m

Apéndice 3: límites de pesos para los vehículos de carga destinados al transporte internacional de mercancías por carretera.

Peso bruto vehicular máximo permisible

El peso bruto vehicular máximo es de 48000 kg, con excepción para Bolivia de 45000 kg.

Tabla 52. Pesos brutos vehiculares máximos permisibles

| Vehículos | Designación del vehículo | Valores de PBV Max. (kg) | Excepciones (kg) |
|-----------------------------------|-----------------------------------|--------------------------|----------------------------|
| Camiones | 2 ejes | 17 000 | 16 000 (Co) (Ve) |
| | 3 ejes (2 direccional y 1 simple) | 23 000 | |
| | 3 ejes (1 direccional y 1 tándem) | 26 000 | 24 000 (Bo) |
| | 4 ejes (1 direccional y 1 tridem) | 30 000 | |
| | 4 ejes (2 direccional y 1 tándem) | 32 000 | |
| Tracto - camión con semi-remolque | 2S1 | 28 000 | |
| | 2S2 | 37 000 | 35 000 (Bo) |
| | 2S3 | 41 000 | |
| | 3S1 | 37 000 | 35 000 (Bo) |
| | 3S2 | 46 000 | 42 000 (Bo) 43 000 (Pe) |
| | 3S3 | 48 000 | 45 000 (Bo) |

Fuente: Decisión 491 – CAN (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

4.1.2.1 Macro Localización

La empresa Belcet S.A se encuentra ubicada en el Ecuador, provincia de Manabí, situada al occidente del país en la zona geográfica conocida como región litoral o costa. Consta con una población aproximada de 1.37 millones de habitantes y con una extensión de 18400 km².

Limita al norte con la provincia de Esmeraldas, por el este con Santo Domingo de los Tsáchilas y Los Ríos, al sur con Santa Elena, al este y al sur con la provincia del Guayas y al oeste con el océano pacífico.

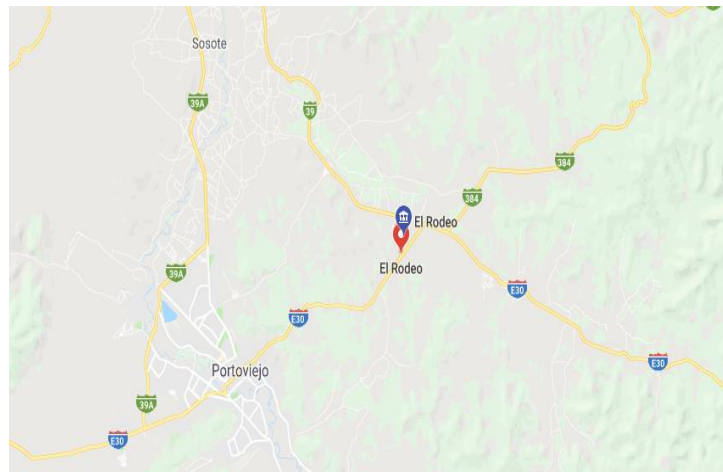


Fuente: Google Maps (2017)

Ilustración 25. Mapa-Macrolocalización

4.1.2.2 Micro Localización

Provincia de Manabí, cantón Portoviejo (capital de la provincia), ubicada en la ciudad en el km 4 ½ vía Portoviejo El Rodeo (Parroquia Calderón – Portoviejo – Manabí – Ecuador).



Fuente: Google Maps (2017)

Ilustración 26. Mapa- Microlocalización

4.1.3 ESTUDIO ECONÓMICO

Inversión inicial

La empresa Belcet S.A en su información proporcionada, cuenta con una inversión inicial comprendida por activos fijos, capital de operación y gastos de constitución, requeridos para el análisis financiero.

Activos fijos – BELCET S.A

Tabla 53. Activos fijos

| INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS | | | |
|--------------------------------------|--------|----------------|---------------|
| DESCRIPCIÓN | UNIDAD | VALOR UNITARIO | TOTAL |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | | | |
| Piladora de café | 1 | 60000 | 60000 |
| Secadoras de café | 2 | 20000 | 40000 |
| Tolvas de 400 qq | 2 | 3500 | 7000 |
| Báscula para camiones | 1 | 15000 | 15000 |
| Básculas digitales | 2 | 150 | 300 |
| TOTAL MAQUINARIA Y UTENCILLOS | | | 122300 |
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | | | |
| Teléfono | 2 | 35 | 70 |
| Calculadora | 2 | 15 | 30 |
| Computadora | 2 | 500 | 1000 |
| Impresora | 1 | 270 | 270 |
| TOTAL EQUIPOS | | | 1370 |
| MUEBLES Y ENCERES | | | |
| Escritorios | 2 | 80 | 160 |
| Archivadores | 3 | 40 | 120 |
| Sillas | 5 | 20 | 100 |
| Muebles de oficina | 3 | 140 | 420 |
| TOTAL MUEBLES Y ENCERES | | | 800 |
| INFRAESTRUCTURA | | | |
| Construcción | 1 | 450000 | 450000 |
| TOTAL INFRAESTRUCTURA | | | 450000 |
| TOTAL ACTIVOS FIJOS | | | 574470 |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edisson Tarupí

Activos diferidos o gastos de constitución

Consta la inversión requerida para la legalización de la empresa Belcet S.A.

Tabla 54. Activos Diferidos

| ACTIVOS DIFERIDOS INTANGIBLES | | | |
|--------------------------------------|---------------|-----------------------------|------------|
| DESCRIPCIÓN | UNIDAD | VALOR UNITARIO TOTAL | |
| Estudio y diseño | 1 | 500 | 500 |
| Gastos de constitución | 1 | 230 | 230 |
| Registros y permisos | 1 | 100 | 100 |
| Otros | 1 | 50 | 50 |
| TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS | | | 880 |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edison Tarupí

Capital de operación

Está comprendida por los costos de producción, gastos administrativos, gastos de ventas y gastos de exportación.

Tabla 55. Capital de operación

| CAPITAL DE TRABAJO | |
|-------------------------------------|--------------------|
| DETALLE | VALOR ANUAL |
| COSTOS DE PRODUCCIÓN | 2642130,25 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | 17303,85 |
| GASTOS DE VENTAS | 1200,00 |
| GASTOS DE COMERCIO EXTERIOR | 109320,00 |
| TOTAL C. TRABAJO ANUAL | 2769954,10 |
| CAPITAL DE OPERACIÓN MENSUAL | 230829,51 |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edison Tarupí

Tabla 56. Inversión inicial

| INVERSIÓN INICIAL | |
|--------------------------|------------------|
| INVERSIÓN FIJA | 574470 |
| INVERSIÓN DIFERIDA | 880 |
| CAPITAL DE TRABAJO | 230829,51 |
| TOTAL | 806179,51 |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edison Tarupí

Se determina que la empresa Belcet S.A necesita una inversión total de 806179,51 USD, de los cuales el 60% equivale al capital propio y el 40% es por medio de financiamiento por la Corporación Financiera Nacional (CFN), a un plazo de cinco años con una tasa del 11,83%.

En la estructura de financiamiento, detalla el porcentaje de participación que mantendrá la empresa Belcet S.A, tal como se indica la tabla

Tabla 57. Estructura de financiamiento

| FINANCIAMIENTO | | |
|--------------------|------------------|---------------|
| DETALLE | VALOR | PARTICIPACIÓN |
| CAPITAL PROPIO | 483707,71 | 60% |
| CAPITAL FINANCIADO | 322471,80 | 40% |
| TOTAL | 806179,51 | 100% |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edison Tarupí

Tabla 58. Tablas de financiamiento

| DETALLE | VALOR |
|--------------------|---------------------------------------|
| Monto (40%) | 322471,8 |
| Entidad financiera | Corporación Financiera Nacional (CFN) |
| Tasa activa | 11,83% |
| Plazo | 5 años |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edison Tarupí

Modalidad de pago

Los pagos que se efectuaran del préstamo se rigen a las condiciones y estatutos establecidos por la Corporación Financiera Nacional, para esto se aplica la siguiente fórmula.

$$\text{Cuota} = \frac{M * i * (1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

Donde

M: préstamo

i anual: tasa de interés mensual = 11,83%

i mensual: tasa de interés mensual = 11,83% / 12 = 0,985%

n: plazo mensual

$$\frac{322471,8 * 0,985 * (1+0,985)^{60}}{(1+0,985\%)^{60} - 1} \text{ Cuota=}$$

Cuota mensual= \$ 7.145,54

Tabla 59. Tabla amortización de la deuda

| Nº PAGO | PAGO INTERÉS | PAGO CAPITAL | CUOTA FIJA | SALDO |
|--------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|
| 0 | | | | 322471,80 |
| 1 | 3179,03 | 3966,50 | 7145,54 | 318505,30 |
| 2 | 3139,93 | 4005,60 | 7145,54 | 314499,70 |
| 3 | 3100,44 | 4045,09 | 7145,54 | 310454,61 |
| 4 | 3060,56 | 4084,97 | 7145,54 | 306369,64 |
| 5 | 3020,29 | 4125,24 | 7145,54 | 302244,39 |
| 6 | 2979,63 | 4165,91 | 7145,54 | 298078,48 |
| 7 | 2938,56 | 4206,98 | 7145,54 | 293871,51 |
| 8 | 2897,08 | 4248,45 | 7145,54 | 289623,05 |
| 9 | 2855,20 | 4290,33 | 7145,54 | 285332,72 |
| 10 | 2812,91 | 4332,63 | 7145,54 | 281000,09 |
| 11 | 2770,19 | 4375,34 | 7145,54 | 276624,75 |
| 12 | 2727,06 | 4418,48 | 7145,54 | 272206,27 |
| 13 | 2683,50 | 4462,04 | 7145,54 | 267744,23 |
| 14 | 2639,51 | 4506,02 | 7145,54 | 263238,21 |
| 15 | 2595,09 | 4550,45 | 7145,54 | 258687,76 |
| 16 | 2550,23 | 4595,31 | 7145,54 | 254092,46 |
| 17 | 2504,93 | 4640,61 | 7145,54 | 249451,85 |
| 18 | 2459,18 | 4686,36 | 7145,54 | 244765,50 |
| 19 | 2412,98 | 4732,56 | 7145,54 | 240032,94 |
| 20 | 2366,32 | 4779,21 | 7145,54 | 235253,73 |
| 21 | 2319,21 | 4826,33 | 7145,54 | 230427,40 |
| 22 | 2271,63 | 4873,91 | 7145,54 | 225553,50 |
| 23 | 2223,58 | 4921,95 | 7145,54 | 220631,54 |
| 24 | 2175,06 | 4970,48 | 7145,54 | 215661,07 |
| 25 | 2126,06 | 5019,48 | 7145,54 | 210641,59 |
| 26 | 2076,58 | 5068,96 | 7145,54 | 205572,63 |
| 27 | 2026,60 | 5118,93 | 7145,54 | 200453,70 |
| 28 | 1976,14 | 5169,40 | 7145,54 | 195284,30 |
| 29 | 1925,18 | 5220,36 | 7145,54 | 190063,95 |
| 30 | 1873,71 | 5271,82 | 7145,54 | 184792,12 |
| 31 | 1821,74 | 5323,79 | 7145,54 | 179468,33 |
| 32 | 1769,26 | 5376,28 | 7145,54 | 174092,05 |
| 33 | 1716,26 | 5429,28 | 7145,54 | 168662,78 |
| 34 | 1662,73 | 5482,80 | 7145,54 | 163179,97 |
| 35 | 1608,68 | 5536,85 | 7145,54 | 157643,12 |
| 36 | 1554,10 | 5591,44 | 7145,54 | 152051,68 |
| 37 | 1498,98 | 5646,56 | 7145,54 | 146405,12 |
| 38 | 1443,31 | 5702,22 | 7145,54 | 140702,90 |
| 39 | 1387,10 | 5758,44 | 7145,54 | 134944,46 |
| 40 | 1330,33 | 5815,21 | 7145,54 | 129129,25 |
| 41 | 1273,00 | 5872,54 | 7145,54 | 123256,72 |
| 42 | 1215,11 | 5930,43 | 7145,54 | 117326,29 |
| 43 | 1156,64 | 5988,89 | 7145,54 | 111337,39 |
| 44 | 1097,60 | 6047,93 | 7145,54 | 105289,46 |
| 45 | 1037,98 | 6107,56 | 7145,54 | 99181,90 |
| 46 | 977,77 | 6167,77 | 7145,54 | 93014,13 |
| 47 | 916,96 | 6228,57 | 7145,54 | 86785,56 |
| 48 | 855,56 | 6289,97 | 7145,54 | 80495,59 |
| 49 | 793,55 | 6351,98 | 7145,54 | 74143,61 |
| 50 | 730,93 | 6414,60 | 7145,54 | 67729,00 |
| 51 | 667,70 | 6477,84 | 7145,54 | 61251,16 |
| 52 | 603,83 | 6541,70 | 7145,54 | 54709,46 |
| 53 | 539,34 | 6606,19 | 7145,54 | 48103,27 |
| 54 | 474,22 | 6671,32 | 7145,54 | 41431,95 |
| 55 | 408,45 | 6737,09 | 7145,54 | 34694,87 |
| 56 | 342,03 | 6803,50 | 7145,54 | 27891,36 |
| 57 | 274,96 | 6870,57 | 7145,54 | 21020,79 |
| 58 | 207,23 | 6938,31 | 7145,54 | 14082,49 |
| 59 | 138,83 | 7006,71 | 7145,54 | 7075,78 |
| 60 | 69,76 | 7075,78 | 7145,54 | 0,00 |
| TOTAL | 106260,33 | 322471,80 | 428732,13 | 10456259,44 |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edisson Tarupí

Proyección de costos y gastos

A continuación se detallan los costos y gastos necesarios para el desarrollo del trabajo de investigación.

Costos de producción

Para la proyección de los costos de producción, se tomó en cuenta la tasa de inflación anual al 2017 de 0,47%. (BCE, 2017)

Tabla 60. Costos de producción proyectados

| DETALLE | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| COSTO DE PRODUCCIÓN | 2619152,5 | 2631462,517 | 2643830,391 | 2656256,393 | 2668740,798 |
| PERSONAL OPERATIVO | 17817,75 | 19466,59 | 20038,91 | 20628,05 | 21234,52 |
| COSTOS INDIRECTOS | 5160 | 5184,25 | 5208,62 | 5233,10 | 5257,69 |
| TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN | 2642130,25 | 2656113,36 | 2669077,92 | 2682117,55 | 2695233,01 |
| COSTO DE PRODUCCIÓN UNITARIO | 45,87 | 46,09 | 46,30 | 46,52 | 46,74 |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edisson Tarupí

Gastos administrativos

De igual manera para las proyecciones de los gastos administrativos se consideró el incremento salarial del 2,94% en sueldos y salarios.

Tabla 61. Gastos administrativos proyectados

| DETALLE | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-------------------------------------|-----------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| SUELDOS Y SALARIOS | 15217,05 | 16639,43 | 17128,63 | 17632,21 | 18150,60 |
| SERVICIOS BÁSICOS | 1164,00 | 1169,47 | 1174,97 | 1180,49 | 1186,04 |
| UTILES DE ASEO | 148,80 | 149,50 | 150,20 | 150,91 | 151,62 |
| SUMINISTROS DE OFICINA | 654,00 | 657,07 | 660,16 | 663,26 | 666,38 |
| GASTO DE MOVILIDAD | 120,00 | 120,56 | 121,13 | 121,70 | 122,27 |
| TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVO: | 17303,85 | 18736,03923 | 19235,09257 | 19748,57468 | 20276,90862 |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edisson Tarupí

Gastos de ventas

La empresa Belcet S.A cuenta únicamente con publicidad e insumos, como gastos de ventas. Tomando como referencia la tasa de inflación anual al 2017 de 0,47%.

Tabla 62. Gastos de venta proyectados

| DETALLE | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| PUBLICIDAD | 720 | 723,38 | 726,78 | 730,2 | 733,63 |
| INSUMOS | 480 | 482,26 | 484,52 | 486,8 | 489,09 |
| TOTAL | 1200 | 1206 | 1211 | 1217 | 1223 |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edison Tarupí

Costos de exportación

En los gastos de exportación se tomó en cuenta la documentación necesaria para la exportación, el transporte interno (Portoviejo – Tulcán) y la custodia para el medio de transporte.

Tabla 63. Gastos de exportación proyectados

| DETALLE | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| DOCUMENTACIÓN | 2520 | 2531,84 | 2543,74 | 2555,70 | 2567,71 |
| TRANSPORTE INTERNO | 78000 | 78366,60 | 78734,92 | 79104,98 | 79476,77 |
| CUSTODIA | 28800 | 28935,36 | 29071,36 | 29207,99 | 29345,27 |
| TOTAL GASTOS DE EXPORTACIÓN | 109320,00 | 109833,80 | 110350,02 | 110868,67 | 111389,75 |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edison Tarupí

4.1.4 ESTADOS FINANCIEROS

Estado de resultados con financiamiento

Para fijar el precio primeramente se consideró los costos de producción, obteniendo así el valor ex-work de la unidad comercial, después se incrementó los gastos de manipulación local, documentación respectiva para la exportación del producto, transporte interno y custodia del medio de transporte. Obteniendo un costo de 47,87 USD (qq de café – 45,36kg), además se calculó una utilidad de 10% teniendo el precio de venta de 52,66 USD.

De igual forma se calculó el 15% de la participación de los trabajadores “El empleador o empresa reconocerá en beneficio de sus trabajadores el 15% de las utilidades líquidas” (Código del trabajo, 2012). También se calculó el 25% del impuesto a la renta porque la empresa Belcet S.A está conformada de socios.

Teniendo como resultado una utilidad neta significativa para la empresa Belcet, lo cual hace favorable exportar café pilado a mercados internacionales.

Tabla 64. Estado de resultados con financiamiento

| Ingresos Operacionales | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ventas | 3032931,28 | 3263536,26 | 3511675,00 | 3778680,64 | 4065987,71 |
| Cantidad | 57600,00 | 61689,60 | 66069,56 | 70760,50 | 75784,50 |
| Precio | 52,66 | 52,90 | 53,15 | 53,40 | 53,65 |
| (-) Costo de Productos Vendidos | 2642130,25 | 2656113,36 | 2669077,92 | 2682117,55 | 2695233,01 |
| (=) Utilidad Bruta en Ventas | 390801,03 | 607422,90 | 842597,08 | 1096563,10 | 1370754,70 |
| (-) Gastos Operacionales | 127823,85 | 129775,48 | 130796,42 | 131834,24 | 132889,38 |
| Gastos Administrativos | 17303,85 | 18736,03923 | 19235,09257 | 19748,57468 | 20276,90862 |
| Gastos de Ventas | 1200 | 1205,64 | 1211,306508 | 1216,999649 | 1222,719547 |
| Gastos de Comercio Exterior | 109320,00 | 109833,80 | 110350,02 | 110868,67 | 111389,75 |
| Utilidad Operacional | 262977,18 | 477647,42 | 711800,66 | 964728,85 | 1237865,32 |
| (-) Gastos Fiancieros | 35480,89 | 29201,23 | 22137,04 | 14190,33 | 5250,84 |
| (=) Utilidad Neta Antes de Impuestos | 227496,28 | 448446,19 | 689663,62 | 950538,52 | 1232614,49 |
| (-) 15% Participación Trabajadores | 34124,44 | 67266,92889 | 103449,5426 | 142580,7786 | 184892,1728 |
| Utilidad Antes de Impuesto Renta | 193371,84 | 381179,26 | 586214,07 | 807957,75 | 1047722,31 |
| 25% Impuesto a la Renta | 48342,9603 | 95294,81593 | 146553,5186 | 201989,4364 | 261930,5781 |
| (=) Utilidad NETA | 145028,88 | 285884,45 | 439660,56 | 605968,31 | 785791,73 |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edison Tarupí

Flujo neto de efectivo

El flujo neto de efectivo permite medir el efectivo durante la vida útil del presente Proyecto.

Tabla 65. Flujo neto de efectivo con financiamiento

| Ingresos Operacionales | 0 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ventas | | 3032931,28 | 3263536,26 | 3511675,00 | 3778680,64 | 4065987,71 |
| Cantidad | | 57600,00 | 61689,60 | 66069,56 | 70760,50 | 75784,50 |
| Precio | | 52,66 | 52,90 | 53,15 | 53,40 | 53,65 |
| (-) Costo de Productos Vendidos | | 2642130,25 | 2656113,36 | 2669077,92 | 2682117,55 | 2695233,01 |
| (=) Utilidad Bruta en Ventas | | 390801,03 | 607422,90 | 842597,08 | 1096563,10 | 1370754,70 |
| (-) Gastos Operacionales | | 127823,85 | 129775,48 | 130796,42 | 131834,24 | 132889,38 |
| Gastos Administrativos | | 17303,85 | 18736,04 | 19235,09 | 19748,57 | 20276,91 |
| Gastos de Ventas | | 1200 | 1205,64 | 1211,306508 | 1216,999649 | 1222,719547 |
| Gastos de Comercio Exterior | | 109320,00 | 109833,80 | 110350,02 | 110868,67 | 111389,75 |
| Utilidad Operacional | | 262977,18 | 477647,42 | 711800,66 | 964728,85 | 1237865,32 |
| (-) Gastos Fiancieras | | 35480,89 | 29201,23 | 22137,04 | 14190,33 | 5250,84 |
| (=) Utilidad Neta Antes de Impuestos | | 227496,28 | 448446,19 | 689663,62 | 950538,52 | 1232614,49 |
| (-) 15% Participación Trabajadores | | 34124,44 | 67266,93 | 103449,54 | 142580,78 | 184892,17 |
| Utilidad Antes de Impuesto Renta | | 193371,84 | 381179,26 | 586214,07 | 807957,75 | 1047722,31 |
| 25% Impuesto a la Renta | | 48342,96 | 95294,82 | 146553,52 | 201989,44 | 261930,58 |
| (=) Utilidad NETA | | 145028,88 | 285884,45 | 439660,56 | 605968,31 | 785791,73 |
| (-) Capital | | 50265,53 | 56545,20 | 63609,38 | 71556,10 | 80495,59 |
| (+) Depreciación | | 35266,67 | 35266,67 | 35266,67 | 34810,00 | 34810,00 |
| (+) Amortización | | 176 | 176 | 176 | 176 | 176 |
| (=) Flujo Neto de Efectivo | -806179,51 | 130206,01 | 264781,91 | 411493,84 | 569398,21 | 740282,15 |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edison Tarupí

Indicadores financieros

Tabla 66. Indicadores financieros – con financiamiento

| AÑO | FLUJO | FACTOR ACTUALIZACIÓN | FLUJOS DESCONTADOS |
|-----|------------|----------------------|----------------------|
| 0 | -806179,51 | | |
| 1 | 130.206,01 | 0,840 | 109323,11 |
| 2 | 264.781,91 | 0,705 | 186659,55 |
| 3 | 411.493,84 | 0,592 | 243560,12 |
| 4 | 569.398,21 | 0,497 | 282969,67 |
| 5 | 740.282,15 | 0,417 | 308888,69 |
| | | SUMATORIA F.E | 1131401,13 |
| | | INVERSIÓN INICIAL | -806179,51 |
| | | VAN | \$ 325.221,62 |
| | | TIR | 32% |
| | | IR | \$ 1,40 |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edison Tarupí

El Valor Actual Neto (VAN). “Esta herramienta se usa en los proyectos de inversión y sirve para saber si vale la pena invertir en el negocio con los flujos que obtendremos en nuevos años proyectados” (Moyano, 2015, Pág. 155).

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de descuento a la cual el VAN se hace cero. Es decir, es la tasa máxima tolerable para aceptar el proyecto. Es una tasa porcentual que indica el rendimiento promedio.

Teniendo como resultado, que el plan de exportación es factible obteniendo un VAN positivo de 304.276,42, un TIR de 32% y un índice de rentabilidad de \$1,38 (por cada dólar invertido se genera 0,38 ctvs).

4.1.4.1 ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIAMIENTO

Tabla 67. Estado de resultados sin financiamiento

| Ingresos Operacionales | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ventas | 3032931,28 | 3263536,26 | 3511675,00 | 3778680,64 | 4065987,71 |
| Cantidad | 57600,00 | 61689,60 | 66069,56 | 70760,50 | 75784,50 |
| Precio | 52,66 | 52,90 | 53,15 | 53,40 | 53,65 |
| (-) Costo de Productos Vendidos | 2642130,25 | 2656113,36 | 2669077,92 | 2682117,55 | 2695233,01 |
| (=) Utilidad Bruta en Ventas | 390801,03 | 607422,90 | 842597,08 | 1096563,10 | 1370754,70 |
| (-) Gastos Operacionales | 127823,85 | 129775,48 | 130796,42 | 131834,24 | 132889,38 |
| Gastos Administrativos | 17303,85 | 18736,03923 | 19235,09257 | 19748,57468 | 20276,90862 |
| Gastos de Ventas | 1200 | 1205,64 | 1211,306508 | 1216,999649 | 1222,719547 |
| Gastos de Comercio Exterior | 109320,00 | 109833,80 | 110350,02 | 110868,67 | 111389,75 |
| Utilidad Operacional | 262977,18 | 477647,42 | 711800,66 | 964728,85 | 1237865,32 |
| (-) Gastos Fiancieros | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (=) Utilidad Neta Antes de Impuestos | 262977,18 | 477647,42 | 711800,66 | 964728,85 | 1237865,32 |
| (-) 15% Participación Trabajadores | 39446,58 | 71647,11268 | 106770,0988 | 144709,3281 | 185679,7984 |
| Utilidad Antes de Impuesto Renta | 223530,60 | 406000,31 | 605030,56 | 820019,53 | 1052185,52 |
| 25% Impuesto a la Renta | 55882,64969 | 101500,0763 | 151257,6399 | 205004,8815 | 263046,3811 |
| (=) Utilidad NETA | 167647,95 | 304500,23 | 453772,92 | 615014,64 | 789139,14 |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edisson Tarupí

Flujo neto de efectivo

Tabla 68. Flujo Neto de efectivo sin financiamiento

| Ingresos Operacionales | 0 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|-------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| Ventas | | 3032931,28 | 3263536,26 | 3511675,00 | 3778680,64 | 4065987,71 |
| Cantidad | | 57600,00 | 61689,60 | 66069,56 | 70760,50 | 75784,50 |
| Precio | | 52,66 | 52,90 | 53,15 | 53,40 | 53,65 |
| (-) Costo de Productos Vendidos | | 2642130,25 | 2656113,36 | 2669077,92 | 2682117,55 | 2695233,01 |
| (=) Utilidad Bruta en Ventas | | 390801,03 | 607422,90 | 842597,08 | 1096563,10 | 1370754,70 |
| (-) Gastos Operacionales | | 127823,85 | 129775,4832 | 130796,422 | 131834,2423 | 132889,3789 |
| Gastos Administrativos | | 17303,85 | 18736,03923 | 19235,09257 | 19748,57468 | 20276,90862 |
| Gastos de Ventas | | 1200 | 1205,64 | 1211,306508 | 1216,999649 | 1222,719547 |
| Gastos de Comercio Exterior | | 109320,00 | 109833,80 | 110350,02 | 110868,67 | 111389,75 |
| Utilidad Operacional | | 262977,18 | 477647,42 | 711800,66 | 964728,85 | 1237865,32 |
| (-) Gastos Fiancieros | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (=) Utilidad Neta Antes de Impuestos | | 262977,18 | 477647,42 | 711800,66 | 964728,85 | 1237865,32 |
| (-) 15% Participación Trabajadores | | 39446,58 | 71647,11268 | 106770,0988 | 144709,3281 | 185679,7984 |
| Utilidad Antes de Impuesto Renta | | 223530,60 | 406000,31 | 605030,56 | 820019,53 | 1052185,52 |
| 25% Impuesto a la Renta | | 55882,64969 | 101500,0763 | 151257,6399 | 205004,8815 | 263046,3811 |
| (=) Utilidad NETA | | 167647,95 | 304500,23 | 453772,92 | 615014,64 | 789139,14 |
| (-) Capital | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (+) Depreciación | | 35266,67 | 35266,67 | 35266,67 | 34810,00 | 34810,00 |
| (+) Amortización | | 176 | 176 | 176 | 176 | 176 |
| (=) Flujo Neto de Efectivo | -806179,51 | 203090,62 | 339942,90 | 489215,59 | 650000,64 | 824125,14 |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edison Tarupí

Indicadores financieros

Tabla 69. Indicadores financieros – sin financiamiento

| AÑO | FLUJO | FACTOR ACTUALIZACIÓN | FLUJOS DESCONTADOS |
|-----|------------|----------------------|----------------------|
| 0 | -806179,51 | | |
| 1 | 203.090,62 | 0,855 | 173626,24 |
| 2 | 339.942,90 | 0,731 | 248460,29 |
| 3 | 489.215,59 | 0,625 | 305686,89 |
| 4 | 650.000,64 | 0,534 | 347228,87 |
| 5 | 824.125,14 | 0,457 | 376374,95 |
| | | SUMATORIA F.E | 1451377,25 |
| | | INVERSIÓN INICIAL | -806179,51 |
| | | VAN | \$ 645.197,74 |
| | | TIR | 41% |
| | | IR | \$ 1,80 |

Fuente: Investigación de campo (2018)

Elaborado por. Edison Tarupí

4.2. DISCUSIÓN

4.2.1 FICHA DE OBSERVACIÓN

Tabla 70. Ficha de observación – empresa BELCET S.A

| Ficha de Observación Aplicada a la Empresa "Belcet S.A" | | 001 | |
|--|---|---------------------------|----------------|
| Tema: “Plan de exportación de café pilado desde la empresa Belcet s.a (Portoviejo – Manabí) hacia la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas)” | | | |
| Fecha: 2 de abril del 2018 | | | |
| Grupo: Planta Procesadora Belcet S.A | | | |
| INDICADORES | | ESCALA CUALITATIVA | |
| | | Muy Bueno | Bueno |
| INFRAESTRUCTURA | | | Regular |
| Pisos | X | | |
| Techo | | X | |
| Herramientas de trabajo | X | | |
| Tamaño de las instalaciones | X | | |
| Adecuada distribución | | X | |
| Vías de acceso | X | | |
| Limpieza | X | | |
| Disponibilidad de servicios básicos (agua potable, energía eléctrica) | X | | |
| PROCESO DE PRODUCCIÓN | | Si | No |
| Espacio disponible para la producción | | X | |
| Recepción de la materia prima | | X | |
| Almacenamiento del producto | | X | |
| Parámetros de control de calidad durante el proceso y en el producto terminado | | X | |
| Registros del proceso de producción | | X | |
| El tiempo de producción es el adecuado | | X | |
| Existe rentabilidad de la producción | | X | |
| Producto satisface los volúmenes demandados | | X | |
| Capacidad de producción | | X | |
| RECURSOS HUMANOS | | SI | NO |
| Mano de obra disponible | | X | |
| Personal calificado | | X | |
| Remuneración a los trabajadores | | X | |
| Capacitación y asistencia técnica | | X | |
| Manual de procedimientos | | | X |
| ORGANIZACIÓN | | Si | No |
| Tienen definido el tipo de organización | | X | |
| Cumple con los requisitos establecidos por ley | | X | |
| Tiene establecido un organigrama | | | X |
| Capacitaciones | | | X |
| COMERCIALIZACIÓN | | Si | No |
| Venta en el mercado local | | X | |
| Capacidad de negociación | | X | |
| Conocimiento de mercados potenciales | | | X |

Fuente: Belcet S.A (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

Análisis

La visita a la empresa Belcet S.A se la realizo el 3 de abril del 2018, aplicando la ficha de observación, conociendo primeramente la infraestructura con la que cuenta la empresa.

Recorriendo las instalaciones se observó el personal, tanto administrativo y operativo con la finalidad de formar la estructura orgánica de la empresa en el desarrollo de la investigación.

Se conoció el proceso de pilado de café, primeramente mirando como los operarios reciben la materia prima (cereza de café) regándola en el piso para después ponerlas en las secadoras, tiempo después la cereza la riegan en las tolvas que mediante un elevador caen en la piladora de café, siendo este el último paso para colocar el producto en quintales.

La comercialización que mantiene la empresa Belcet S.A es hacia mercados nacionales (Manta, Guayaquil y Quito), es por eso que este estudio se lo realiza para que mantenga contacto con la Federación Nacional de Cafeteros (Chinchiná – Caldas), la cual importa café desde Ecuador.

4.2.2 ENTREVISTAS

Como justificamos en la muestra, se realizó una entrevista a cada empresa enunciada; con la finalidad de conocer si el mercado colombiano demanda de café pilado obteniendo las siguientes respuestas.

IMPORTADORA CAFECOL S.A.S

| | |
|------------------------|-------------------------------|
| EMPRESA | IMPORTADORA CAFECOL S.A.S |
| NIT | 900.433.586-7 |
| CIUDAD | Ipiales – Colombia |
| ENTREVISTADO | Sr. Isaías Arcos |
| ÁREA DE TRABAJO | Auxiliar en Comercio exterior |

Elaborado por. Edison Tarupí (2018)

El Sr. Isaías Arcos, auxiliar en comercio exterior manifestó que la organización donde él trabaja lleva importando café al por mayor; 8 años desde Ecuador. En su mayoría café tipo robusta y en algunas ocasiones importan café tipo arábigo desde el Perú.

En la trayectoria que tiene la empresa, los proveedores de café han sido netamente intermediarios, es decir ellos ponen el producto en Tulcán y la importadora realiza el trámite pertinente.

Lo ideal para la importadora sería mantener contacto con las industrias que procesan el café pilado con la finalidad de realizar una negociación directa con el proveedor del producto y que no existan intermediarios.

Por mencionar algunos vendedores de café en Ecuador como son: el Sr. Armando Obando y la Sra. Fernanda Rojas, quienes al mes proveen un aproximado de 7 tractomulas (750 qq de 45,36kg c/u equivalente a 5250 qq).

La IMPORTADORA CAFECOL S.A.S abastece de café ecuatoriano tipo robusta a la Federación Nacional de Cafeteros (Chinchiná – Caldas), en su mayoría de 5 a 6 tractomulas por mes. Resaltando que la calidad del producto sea buena como por ejemplo: que la humedad del grano no sea más del 13%, que no venga mezclado con café negro (porque hace que pierda aroma), y que sea grano grande. Es decir la empresa siempre realiza negociaciones primeramente con una muestra del producto para analizarlo.

La frecuencia que requiere café es constante, en todo el año, si hablamos del sujeto de estudio como lo es la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC), ellos requieren del producto porque tienen una planta de café industrializado en Chinchiná – Caldas, es una planta muy moderna que por su tamaño y su tecnología permite obtener café soluble de alta calidad, por lo tanto son muy competitivos de café a nivel mundial, lo cual fueron contratados por una compañía transnacional para que procesen para ellos café soluble, pero no con fórmula de la federación sino con fórmula de esta compañía, teniendo en cuenta que por políticas internas de la (FNC) no procesan café robusta importado, ellos solo procesan café Colombianos, pero para el caso de maquila que le hacen a esta compañía internacional, ellos en sus fórmulas realizan combinaciones con café robusta.

La empresa importadora considera que si le interesaría adquirir café ecuatoriano de otra empresa de este país, porque hasta ahora el café que han importado es aceptado por sus clientes.

C.I ALFACORP COL S.A.S

| | |
|------------------------|-------------------------------|
| EMPRESA | C.I ALFACORP COL S.A.S |
| NIT | 900.433.585-1 |
| CIUDAD | Ipiales – Colombia |
| ENTREVISTADO | Sr. Oscar Fernando Bustos |
| ÁREA DE TRABAJO | Auxiliar en Comercio exterior |

Elaborado por. Edison Tarupí (2018)

El Sr. Oscar Fernando Bustos, manifestó que la organización lleva importando café al por mayor 5 años desde Ecuador y Perú. En su mayoría café tipo arábigo desde el Perú.

En la trayectoria que tiene la empresa, los proveedores de café han sido netamente intermediarios, es decir ellos ponen el producto en Tulcán facilitando los procesos logísticos para la organización.

Lo correcto para la importadora sería mantener contacto con las industrias que procesan el café verde.

Por mencionar algunos proveedores de café en Ecuador: el Sr. Guido Lombeida y el Sr. Geovany Verdesoto, quienes al mes proveen un aproximado de 3 tractomulas (750 qq de 45,36kg c/u equivalente a 2250 qq).

La C.I ALFACORP COL S.A.S abastece de café ecuatoriano tipo robusta a "Café Águila Roja" en Cali y al Sr. Diego Cadavid en Pereira; enfatizando que la calidad del producto contenga las siguientes características como: la humedad del grano no sea más del 13% debido a que la DIAN exige este porcentaje, y que el café sea netamente verde.

La frecuencia que requiere café es constante, en todo el año, y por último la empresa importadora considera que si le interesaría adquirir café ecuatoriano de otra empresa dependiendo de la calidad y precio.

CAFE&GRANOS S.A.S

| | |
|------------------------|--------------------------------|
| EMPRESA | cafe&granos S.A.S |
| NIT | 900809749-6 |
| CIUDAD | Ipiales – Colombia |
| ENTREVISTADO | Sra. Patricia Bonilla Bastidas |
| ÁREA DE TRABAJO | Auxiliar en Comercio exterior |

Elaborado por. Edison Tarupí (2018)

La Sra. Patricia Bonilla Bastidas, pudo manifestar que la empresa lleva importando café por 4 años desde Ecuador y Perú. En su mayoría café tipo robusta.

La importadora mantiene contacto con personas intermediarias y una empresa que es una piladora en la costa Ecuatoriana.

Al mantener contacto con una industria en Ecuador, hace que la empresa importadora tenga más riesgos en el traslado de la mercancía debido a que la compra la hace en ex – work.

Por mencionar algunos proveedores de café en Ecuador: el Sr. Ipolito Rosillo (Santo Domingo) y la Sra. Fernanda Intriago, quienes al mes proveen un aproximado de 4 tractomulas (750 qq de 45,36kg c/u equivalente a 3000 qq).

La importadora cafe&granos S.A.S abastece de café ecuatoriano tipo robusta al Sr. Albeiro Polania en Pasto y al Sr. Guillermo Pineda de Bogotá; enfatizando que la calidad del producto contenga las siguientes características como: la humedad del grano no sea más del 13%, y que el café venga limpio.

La frecuencia que requiere café es constante, en todo el año.

Teniendo en cuenta que Colombia no produce robusta por lo cual, más bien es un tema de sabor que se ve obligado a importar este producto de Ecuador, aunque también importa de Vietnam y de Brasil pero las condiciones de mercado son más complicadas por las prohibiciones que tiene de importación en Colombia por lo tanto les hace más fácil importar café ecuatoriano porque al ser parte del mercado andino.

Por último la empresa importadora considera que si le interesaría adquirir café ecuatoriano de otra empresa de este país siempre y cuando los dirigentes sean responsables y que cumplan su palabra en el proceso de la negociación.

Entrevista oferta

BELCET S.A

| | |
|------------------------|----------------------|
| EMPRESA | Belcet S.A |
| RUC | 0992113138001 |
| CIUDAD | Portoviejo – Ecuador |
| ENTREVISTADO | Ing. Igor Ayala |
| ÁREA DE TRABAJO | Gerente – Exportador |

Elaborado por. Edisson Tarupí (2017)

La entrevista realizada al Gerente de la empresa Belcet S.A fue de mucha importancia para el desarrollo de la presente investigación.

Belcet S.A se encuentra 20 años comercializando café a nivel nacional, con el propósito de generar fuentes de trabajo e ingresos para la organización. Actualmente comercializa café tipo robusta y arábigo a las ciudades de Quito, Manta y Guayaquil entre las más importantes a sociedades como Minerva, Elaborados El Café y Solubles instantáneos, empresas dedicadas a la elaboración de cafés solubles, respectivamente.

Belcet anualmente produce 2592 toneladas de café verde es decir (57.600 qq de 45,36kg), cuenta con sus principales proveedores de materia prima como son: Piladora Sol de Oriente, el Sr. Cleofas Peña y la Pilador Agrícola Renacer.

Tabla 71. Proveedores materia prima-BELCET S.A

| Piladora | Propietario | Café cereza (QQ) | Producción café verde (QQ) mensual | Tipo de café |
|-------------------------------|-----------------------|-------------------------|---|---------------------|
| Piladora Sol de Oriente | Sr. Julio Lama | 7.935 qq | 1.587 qq | Robusta |
| Cleofás Peña | Sr. Cleofás Peña | 7.935 qq | 1.587 qq | Robusta |
| Piladora Agrícola Renacer S.A | Sr. Sixdulfo Zambrano | 7.935 qq | 1.587 qq | Robusta |

Fuente: Belcet S.A (2017)

Elaborado por: Edison Tarupí

La adquisición de la materia prima en su mayoría debe ser cereza roja, punto indicado de madurez del café y que su rendimiento sea el óptimo, que de 4 qq de café cereza produzca 1 qq de café verde.

La situación cafetera de Ecuador en el sector industrial, se encuentra en una situación bastante buena; por cuanto el mercado interno se encuentra limitado para el café industrializado porque en Ecuador existe aranceles para la importación de este producto, por lo tanto los productores de café soluble tienen muchas ventajas frente a sus competidores extranjeros por lo cual la industria ecuatoriana se ha visto bastante beneficiada por la política comercial que mantiene el Gobierno.

El grano del café ecuatoriano es privilegiado, porque las características de sabor tanto en robusta son muy especiales, las diferencias de clima permite que exista una variedad

amplia de café (al tener una siembra muy tecnificada, por lo tanto no posee gran cantidad de químicos al momento de su cosecha), las principales provincias que se da este producto (café robusta) son sucumbíos y santo domingo, por lo tanto la tasa en el café robusta son muy apreciadas.

El sector agricultor depende especialmente de las lluvias, esto significa que la producción de café en el país está principalmente ligada a estas épocas para tener una buena cosecha del producto, durante 6 meses, el cual el grano comienza a ser cosechado por los agricultores, en el caso de Manabí la cosecha es entre los meses de julio y octubre, es la época donde se acopia el café y se prepara para el beneficio seco (secado y la preparación industrializada), en el oriente la mayor parte de la cosecha esta entre agosto y diciembre. Estos son los meses donde existe producción de café a mayor escala.

Los principales tipos de café que se producen en el Ecuador son:

Café arábigo: se produce en las cuatro regiones del Ecuador: Costa, Sierra, Amazonía y las Islas Galápagos

Café robusta: se produce tradicionalmente en la región amazónica: Sucumbíos y Orellana, pero actualmente existe una significativa producción en la península de Santa Elena y en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

Así mismo existen industrias y empresas medianas y pequeñas que elaboran diferentes presentaciones de café entre estas están:

- Café en grano verde
- Café tostado o molido
- Café soluble instantáneo

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- La socialización del plan de exportación a la empresa Belcet S.A le permitió guiarse técnicamente en la comercialización internacional de café a Colombia en función de optimizar tiempos y recursos para la organización.
- La investigación realizada determina que comercializar café en grano a Colombia es beneficioso debido a que Ecuador es parte de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), adquiriendo beneficios al comercio exterior como la liberación de barreras arancelarias.
- Colombia ha importado constantemente café robusta desde el mercado ecuatoriano, con la finalidad de utilizar este grano en maquila y mezclas de café.
- La frecuencia con que importa café la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná – Caldas) según la IMPORTADORA CAFECOL S.A.S es durante todo el año.
- Según en el estudio realizado, en el departamento de Caldas existe demanda insatisfecha, lo que permitirá a la empresa Belcet S.A cubrir parte de esa demanda con un porcentaje de cobertura del 1,42%.
- El estudio financiero presenta viabilidad económica debido a que el Valor Actual Neto es de \$ 304.276,42 y una tasa interna de retorno de 32%, índice aceptable para la empresa; con una inversión de \$ 806.179,51 USD, la misma que está financiada con el 40% en la Corporación Financiera Nacional (CFN) y el 60% mediante recursos propios de la organización.
- Según ProEcuador la cosecha de café en Ecuador ha disminuido un 20% al 2017, en comparación al año 2015, esto se dio a varios factores como: el cambio de clima, falta de inversión en el rejuvenecimiento de las plantaciones, lo cual amenaza a la empresa Belcet S.A de abastecerse de materia prima de manera oportuna, para realizar la exportación de café.

5.2. RECOMENDACIONES

- La empresa Belcet S.A debe aplicar el plan de exportación, con la finalidad de conocer todo el proceso logístico de exportación y además pueda optimizar tiempo y recursos en la entrega de su producto, y generar confianza en sus clientes.
- La empresa Belcet S.A debe tomar en cuenta la presente investigación al momento de establecer negociaciones con la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná – Caldas), para poder obtener una mayor rentabilidad.
- Se recomienda a la empresa Belcet S.A que potencialice su producción para poder destinarla a la exportación, logrando así ganar mercado a nivel internacional.
- Para realizar la exportación de café pilado a Colombia es fundamental cumplir con los requisitos para ser exportador y con las exigencias de Agrocalidad, para que la mercancía no tenga inconvenientes y los trámites sean más ágiles.
- Los productores independientes de café deberán asistir a ferias nacionales e internacionales promocionadas por PROECUADOR para dar a conocer su producto, de acuerdo al régimen de ferias.
- El Gobierno Ecuatoriano deberá tomar en cuenta que las siembras de café han disminuido drásticamente en muy poco tiempo, por lo que tiene la obligación de incentivar con recursos económicos a este sector y además no dejar que las empresas exportadoras de café disminuyan en su comercialización internacional del grano.
- Los productores de café ecuatoriano deberían asociarse con el propósito de promover el logro de condiciones favorables para el sector cafetero; alcanzando grandes cosechas y que el sector agrícola no decline en su actividad.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BIBLIOGRAFÍA

Andrade S, (2015). *Diccionario de Economía*, Perú: Editorial Andrade.

Banco Central del Ecuador, (2018). *Tasa de inflación del Ecuador*. Recuperado en:
https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

Cámara de Comercio Internacional (ICC), (2018). *Incoterms 2010*. Recuperado en:
<https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-2010/>

Ceballos L, (2015). *Editor en jefe de adunas y comercio*, México.

Ceballos M, (2014). “*Demanda de café en grano en la ciudad de Pereira-Colombia y la exportación de café en grano desde la provincia Manabí-Ecuador*”. (Tesis de pregrado) Universidad Politécnica Estatal del Carchi. Ecuador - Tulcán.

Código del trabajo, (2012). *Participación de los trabajadores*. Recuperado de
<http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Tabajo-PDF.pdf>

Congreso de Colombia, (2012). *Ley 1607*. Diario oficial N48655. 11

Dwyer R y Tanner J, (2013). *Marketing Industrial*, España: McGraw Hill – Interamericana.

DECISIÓN 491 de la CAN, *Reglamento Técnico Andino sobre Límites de Pesos y Dimensiones de los Vehículos destinados al Transporte Internacional de Pasajeros y Mercancías por Carretera*.

DECISIÓN 399 de la CAN, *Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, sustitutoria de la Decisión 257*

- Grupo Éxito, (2017). *El reto continúa aumentar el consumo de café de los colombianos*. Recuperado en: <https://www.grupoexito.com.co/es/sala-de-prensa/noticias/el-reto-continua-aumentar-el-consumo-de-café-de-los-colombianos>
- Hernández, R. (2013). *Metodología de la investigación las variables*, Ministerio Del Poder Popular Para La Educación Universitaria Universidad Pedagógica Experimental Libertador.
- Jiménez, H. (2017). *Informe Mensual de Comercio Exterior. Ministerio de Comercio Exterior e inversiones*.
- Jiménez, C. (2017). *Análisis de la competencia*. Ediciones EM.
- Kerin R, Berkowitz E, Hartley S y Rudelius W, (2014). *Marketing*. España: McGraw Hill.
- Kotler P, Cámara D, Grande I y Cruz I, (2013). *Dirección de Marketing*, España: Edición del Milenio de Prentice Hall
- Lamb Charles, W., Hair Joseph, F., & McDaniel, C. (2014). *MKTG. Marketing*. México: Ediciones Paraninfo
- Larrea F, (2013). *Elementos del comercio internacional*, Ecuador.
- Luna A, Morillo E. (2015). *Plan de Exportación para la Comercialización de Café de Habas al Mercado Alemán*. (Tesis de pregrado). Universidad Politécnica Salesiana – Ecuador. Guayaquil.
- McCarthy y Perrault, (2013). *Marketing*. España: McGraw-Hill Interamericana de España.
- Ministerio de Comercio Exterior, (2015). *Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. Boletín Mensual de Comercio Exterior*. .

Ministerio de Comercio Exterior (2017). *Boletín mensual de comercio exterior septiembre – octubre 2017*.

Moyano, L. (2015). *Plan de negocios*. Perú: Editora Macro EIRL.

Municipio de Chinchiná, (2017). *Plan de gestión ambiental municipal*.

Organización Mundial de Aduanas, (2017). *Acerca de la OMA*. Recuperado en:
www.wcoamericaribe.org/que-es-la-oma

Organización Mundial del Comercio, (2017). *Acerca de la OMC*. Recuperado en:
<https://www.wto.org/>

Ospina, D. (2016). *Reglas Generales de Clasificación Arancelaria*. Recuperado en:
<https://prezi.com/xjv7m-2wlv4/reglas-para-la-clasificacion-arancelaria/>

Pérez, J. (2017). *Definición de balanza comercial*. Recuperado en:
<https://definicion.de/balanza-comercial/>

Pino, R. (2013). *Metodología de la Investigación*. Lima: San Marco.

Porter, M. (2009). *Ser competitivo edición actualizada y aumentada*. Barcelona: Ediciones Deusto

ProEcuador, (2013). *Análisis sectorial del café. Inteligencia Comercial e Inversiones*
Especialista sectorial de café y elaborados – Dirección de Promoción de Exportaciones
Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones.

Romero, G. (2016). *Análisis sectorial – café verde*. ProEcuador.

Sierralta, A. (2014). *Teoría evolutiva del comercio internacional*, Perú:
Fondo Editorial PUCP.

- Salvador, G. (2017). *Valor agregado*. Recuperado en:
https://inta.gob.ar/sites/default/files/agregado_de_valor._compartiendo_conceptos.pdf
- Velázquez, M. (2012). *Ética en los negocios conceptos y casos*. México: Pearson, Prentice Hall.
- Vélez, R. (2016). *La rentabilidad del caficultor, un compromiso de todos*. Federación Nacional de Cafeteros de Colombia.
- Vélez, R. (2017). *Caldas ejemplo Nacional*. Recuperado en:
<http://www.recintodelpensamiento.com/ComiteCafeteros/ElCaficultor/Periodico/2017-08-11-90anos-comite-caldas.pdf>
- Vélez, R. (2017) *Aumenta a 76,8% excelso obtenido en los recibos de Almacafé*. Recuperado en:
https://www.federaciondecafeteros.org/static/files/Periodico_CNC2017.pdf

VII. ANEXOS

Anexo 1. Carta de aceptación de la Empresa BELCET S.A para realizar la investigación



Tulcán, 13 de abril del 2017

Yo, Ing. Igor Ayala Viterí con cédula de ciudadanía No. 1302941149 en calidad de Gerente de la Empresa "Belcet" S.A; a petición verbal por parte del interesado señor: Edisson Fernando Tarupí Lima con cédula de ciudadanía No. 040152566-2 estudiante de la Carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional , tengo a bien en extender la siguiente:

CERTIFICACIÓN

Por medio del presente, pongo en conocimiento a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi que me comprometo a suministrar la información requerida de la Asociación Nacional de Cafeteros de Colombia para la realización del Trabajo de Investigación de Grado : Plan de Exportación de Café Pilado desde la empresa Belcet S.A. (Portoviejo – Manabí) hasta la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchina – Caldas).

Particular que pongo en conocimiento para los fines legales pertinentes.

Atentamente,

Ing. Igor Ayala
C.C 1302941149
GERENTE DE LA EMPRESA "BELCET" S.A

Anexo 2. Entrevista – importadora C.I .ALFACORPCOL S.A.S



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL



DATOS DEL ENTREVISTADO

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN: C.I. ALFACORPCOL
NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Oskar Fernando Bustos
ÁREA EN LA QUE TRABAJA: Auxiliar en Comercio Exterior

INFORMACIÓN: La presente entrevista tiene como objetivo recolectar información primaria del trabajo de investigación con el tema: “Plan de exportación de café pilado desde la empresa Belect s.a (Portoviejo – Manabí) hacia la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas)”

ENTREVISTA DIRIGIDA A IMPORTADORES DE CAFÉ PILADO

1. **¿La empresa importa café pilado desde Ecuador? ¿Cuánto tiempo?**
La empresa lleva importando café en grano desde Ecuador al por mayor y unos 5 años.
2. **¿Qué tipo de café importa la empresa? ¿Cuál es el que más importa?**
La empresa importa café tipo robusta, arabica y lavado, las dos últimas desde Perú.
El que más importa son café desde Perú.
3. **¿La empresa se provee de café, directamente de las piladoras o de personas intermediarias?**

En la trayectoria que tiene la empresa los proveedores de café
han sido netamente internacionales

4. ¿Por qué no realiza negociaciones directamente con los productores de café (dueños de piladoras)?

Porque sus proveedores les colocan el producto en Tulcán
facilitando las pesadas logísticas para la organización

5. ¿Quiénes son sus proveedores de café en Ecuador? ¿Qué cantidades?

La empresa se provee de café al Sr. Guido Loberida y al Sr. Coaguango
Verdad es que en el mes pueden un aproximado de 3 tractores
(750 kg de 45.3 kg, lo equivalente es 2250 kg)

6. ¿A qué empresas o personas abastece de café pilado en el interior del país?

La empresa abastece de café talo Rubusba a "Café Aguila Roja" en
Sali y al Sr. Diego Salazar en Pereira

7. ¿Qué factores determinan la compra de café?

Factores como la humedad del grano no sea más del 13% debido a
que la DIABU exige este porcentaje y que el grano sea netamente
verde

8. ¿Con qué frecuencia la empresa adquiere café pilado desde Ecuador?

La frecuencia que requiere café es constante en todo el año

9. ¿Estaría dispuesto a adquirir café pilado, desde una empresa (Belcet S.A)
ecuatoriana dedicada a la comercialización de café por más de 20 años, ubicada en
Portoviejo – Manabí?

la empresa considera que si le interesara adquirir sus acciones
de otra empresa dependiendo de la calidad y precio.

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

NOMBRE: Oskar F. Bustos B.



FRMA

C/NIT: 97.101.819

**C.I. ALFACORP COL
S.A.S.
900.433.588-1**

Anexo 3. Entrevista – importadora cafe&granos S.A.S



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL



DATOS DEL ENTREVISTADO

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN: *Cafe & granos S.A.S*

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: *Patricia Bonilla*

ÁREA EN LA QUE TRABAJA: *Auxiliar en Comercio Exterior*

INFORMACIÓN: La presente entrevista tiene como objetivo recolectar información primaria del trabajo de investigación con el tema: "Plan de exportación de café pilado desde la empresa Belcet s.a (Portoviejo – Manabí) hacia la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas)"

ENTREVISTA DIRIGIDA A IMPORTADORES DE CAFÉ PILADO

1. ¿La empresa importa café pilado desde Ecuador? ¿Cuánto tiempo?
La empresa lleva importando café por 4 años desde Ecuador y Perú.
2. ¿Qué tipo de café importa la empresa? ¿Cuál es el que más importa?
*La empresa importa café tipo Robusta y Arabica, al mismo tiempo lo trae desde Perú.
El que más importa es tipo Robusta.*
3. ¿La empresa se provee de café, directamente de las piladoras o de personas intermediarias?

La importadora cuenta con contacto con personas intermediarias y una empresa que es una piladora en la Costa Ecuatoriana.

4. ¿Por qué no realiza negociaciones directamente con los productores de café (dueños de piladoras)?

Al mantener contacto con una industria en Ecuador, hace que la empresa importadora tenga más riesgos en el traslado de la mercancía debido a que la compra la hace en ex-work (en fábrica).

5. ¿Quiénes son sus proveedores de café en Ecuador? ¿Qué cantidades?

Si menciono algunos proveedores de café en Ecuador tenemos al Sr. Jaidito Ruisilla (Sta. Rosa) y la Sra. Fernanda Zamora, quienes al mes proveen de café un aproximado de 4 toneladas (750 qq de 15,36 kg. cada equivalente a 300 qq).

6. ¿A qué empresas o personas abastece de café pilado en el interior del país?

La empresa abastece de café al Sr. Alberto Robayo en Puyo y al Sr. Guillermo Prieto de Baños.

7. ¿Qué factores determinan la compra de café?

Es bastante mucho la calidad del producto, los cuales sea la humedad del grano no sea más del 12% y que el grano sea limpio.

8. ¿Con qué frecuencia la empresa adquiere café pilado desde Ecuador?

Colombia no produce café tipo Robusta, importa este tipo de café por tema de sabor, así que también importa desde Vietnam y de Brasil, por lo tanto, los hace más fácil importar café en Ecuador por ser parte del mercado Andino. La frecuencia que importa café es todo el año.

9. ¿Estaría dispuesto a adquirir café pilado, desde una empresa (Belect S.A) ecuatoriana dedicada a la comercialización de café por más de 20 años, ubicada en Portoviejo - Manabí?

A la empresa si le interesara adquirir café ecuatoriano de otra empresa de este país, siempre y cuando los dirigentes sean responsables y que cumpla sin...
palabra en el proceso de la negociación

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

NOMBRE:

[Firma manuscrita]

Patricia Patricia Boshidas

FIRMA

CI/NIT: *86.999.835.2 jts.*


cafe & grahos S.A.S.
NIT. 900809749-6

Anexo 4. Entrevista – importadora CAFECOL S.A.S



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL



DATOS DEL ENTREVISTADO

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN: CAFECOL S.A.S
NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Isaius Arcos
ÁREA EN LA QUE TRABAJA: Auxiliar en Comercio Exterior

INFORMACIÓN: La presente entrevista tiene como objetivo recolectar información primaria del trabajo de investigación con el tema: “Plan de exportación de café pilado desde la empresa Belcel s.a (Portoviejo – Manabí) hacia la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas)”

ENTREVISTA DIRIGIDA A IMPORTADORES DE CAFÉ PILADO

1. ¿La empresa importa café pilado desde Ecuador? ¿Cuánto tiempo?
La empresa sí importa café pilado, alrededor de 8 años
2. ¿Qué tipo de café importa la empresa? ¿Cuál es el que más importa?
En su mayoría importa café tipo robusta y en algunas ocasiones importa desde Perú
3. ¿La empresa se provee de café, directamente de las piladoras o de personas intermediarias?

Sus proveedores de café son personas intermediarias

4. ¿Por qué no realiza negociaciones directamente con los productores de café (dueños de piladoras)?

La ideal para la importadora sería contactar con los productores que producen el café pilado con la finalidad de realizar una negociación directa con el proveedor del producto y que no existan intermediarios.

5. ¿Quiénes son sus proveedores de café en Ecuador? ¿Qué cantidades?

Para mencionar algunos proveedores de café son: el Sr. Armando Alacato y la Sr. Gertrudis Rojas, quienes al mes proveen una aproximada de 7 toneladas (7500 kg de 45,36 kg, es lo equivalente a 25000 kg).

6. ¿A qué empresas o personas abastece de café pilado en el interior del país?

La importadora abastece de café ecuatoriano tipo robusta a la Federación Nacional de Cafeteros (Fenacaf) en su régimen de S.a.b. trimestral por mes.

7. ¿Qué factores determinan la compra de café?

factores como la calidad: la humedad del grano no sea más del 13%, que no venga mezclado con café negro (porque hace que pierda el aroma) y que sea grano grande.

8. ¿Con qué frecuencia la empresa adquiere café pilado desde Ecuador?

La frecuencia es durante todo el año. Tomando en cuenta que la FNC tiene una planta de café industrializada en Chiriquí -Caldas, los cuales realizan compra y realizan subastas en sus ferias, con el café Ecuatoriano.

9. ¿Estaría dispuesto a adquirir café pilado, desde una empresa (Belcet S.A) ecuatoriana dedicada a la comercialización de café por más de 20 años, ubicada en Portoviejo - Manabí?

Si le interesara adquirir café de una empresa ecuatoriana, porque hasta ahora el café que han importado es aceptado por sus clientes.

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

NOMBRE: Isaias Arce.....


.....
FIRMA

CI/NIT: 8331082.....



Anexo 5. Entrevista – Empresa Belcet S.A



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL



Entrevista al Gerente de la Empresa Belcet S.A (Portoviejo – Manabí – Ecuador)

Ing. Igor Ayala

Tema de investigación:

"Plan de exportación de café pilado desde la empresa Belcet s.a (Portoviejo – Manabí) hacia la Asociación Nacional de Cafeteros (Chinchiná - Caldas)"

1. ¿Cuál fue el propósito de crear la piladora de café?

Fue un emprendimiento de crear la empresa con el propósito de generar
trabajo de trabajo e ingresos para la organización

2. ¿Qué tipo de café comercializa?

En la industria se comercializa café Robusta y arábica a los ciudades
de Guayaquil, Misakva, Montalvo, El Estero del Café y Guayaquil
(Cajaluma, Pastumbe).

3. ¿Cuál es la capacidad de producción de la máquina?

Actualmente una producción de 2592 TN de café verde

4. ¿Cuáles son sus proveedores de café en cereza?

Los proveedores de café son la Piladora del do oriente del Sr. Julio Lora, también
la Piladora Agrícola Paucar del Sr. Sixto Lombardi y el Sr. Alvarado
Reza

5. ¿Cómo es el control de calidad de la materia prima entregada por los proveedores?

La cereza de café debe ser en su mayoría de color rojo, puede haber unido de
madurez del café y que su rendimiento sea el último que de
4 kg de cereza produce 1 kg de café verde

6. ¿Qué tipo de tecnología utiliza para el procesamiento del café pilado?

Se usa molino de café que funciona con energía eléctrica

7. ¿Cómo califica a la competencia en el mercado nacional e internacional?

La competencia nacional es muy amplia debido a que existen algunos productores en este sector que ofrecen café a la industria, etc. en los mercados nacional e internacional. Se queda atrás porque Vietnam, Brasil y Colombia son los mayores productores de café a nivel mundial.

8. ¿Cuál es la situación actual del sector cafetero Ecuatoriano?

Para el sector industrial es bastante buena por cuanto el mercado interno se encuentra limitado para el café industrializado por que en Ecuador existe avances para la exportación de este producto por lo tanto los productores de café soluble tienen muchos ventajas frente a sus competidores extranjeros.

9. ¿Cuál son las características del producto?

Las características de sabor fuerte en industria son muy especiales, las principales provincias que se da este producto son Sucumbios y Santa Cruz.

10. ¿Cuál es la oferta del sector productor en unidad de tiempo para la exportación?

Son 6 meses al grano comienza a ser cosechada por los agricultores

11. ¿Ha recibido algún incentivo económico por parte del Gobierno?

La empresa si ha recibido algún incentivo como la exoneración del impuesto a la renta en los tiempos cuando se produjo el paro de Manabí. Estuvo destruendo por el trabajo.

Anexo 6. Auxiliar en comercio exterior Sr. Isaías Arcos



Anexo 7. Auxiliar en comercio exterior Sr. Oskar Bustos





Anexo 8. Auxiliar en comercio exterior Sra. Patricia Bonilla



Anexo 10. Tiquete de báscula emitido por la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (Chinchiná – Caldas)

| Remesa / kg | | TIQUETE DE BÁSCULA | | | |
|-----------------------|--------|---|---------------------------|-----------|-------|
| 92320 | 32.704 | 99930 - 1 | | | |
| | | Vehiculo | SPO469 - | | |
| | | Procedencia | IMPORTADORA CAFECOL S.A.S | | |
| | | Destino | BODEGA CHINCHINA | | |
| | | Material | CAFÉ VERDE RB. | | |
| | | Sacos / Unds | 860 | | |
| | | Cargado | 50.370 Kg | 16-feb-17 | 08:48 |
| | | Descargado | 17.600 Kg | 16-feb-17 | 11:12 |
| | | Peso Bruto | 32.770 Kg | | |
| | | Tara | 66 Kg | | |
| | | Peso Neto | 32.704 Kg | | |
| ARTURO WILLIAN ROSERO | |  ANTONIO ARISTIZABAL TÉCNICO DE OPERACION LOGISTICA | | | |

Anexo 11. Acta de la sustentación de predefensa del informe de investigación



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACION, ADMINISTRACION Y ECONOMIA EMPRESARIAL
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION COMERCIAL INTERNACIONAL

ACTA

DE LA SUSTENTACIÓN DE PREDEFENSA DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN DE:

NOMBRE: Edisson Fernando Tarupí Lima
NIVEL/PARALELO: EGRESADO

CÉDULA DE IDENTIDAD: 0401525662
PERIODO ACADÉMICO: Oct. 2018-Feb. 2019

TEMA DE INVESTIGACIÓN: PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ PIADO DESDE LA EMPRESA BELCET S.A. (FORI (OVIEDO-MANABÍ) HACIA LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE CAFETEROS (CHINCHINÁ-CALDAS).

Tribunal designado por la dirección de esta Carrera, conformado por:

PRESIDENTE: MSC. WILLINGTON GERARDO MERA RODRÍGUEZ
LECTOR: MSC. MILENA DEL ROCÍO GUTIERREZ (ALTERNA)
ASESOR: MSC. LUIS RAMIRO GARCÍA REVELO

De acuerdo al artículo 23: Una vez entregados los requisitos para la realización de la pre-defensa el Director de Carrera integró el Tribunal de Pre-defensa del informe de investigación, fijando lugar, fecha y hora para la realización de esta acta:

EDIFICIO DE AULAS: 3 **AULA:** 15

FECHA: octubre, 24 del 2018

HORA: 15H00

Obteniendo las siguientes notas:

1) Sustentación de la predefensa: 5,40


2) Trabajo escrito 2,70

Nota final de PRE DEFENSA 8,10


Por lo tanto: **APRUEBA CON OBSERVACIONES** ; debiendo acatar el siguiente artículo:

Art. 24. - De los estudiantes que aprueban el Plan de Investigación con observaciones. - El estudiante tendrá el plazo de 10 días laborables para proceder a corregir su Informe de Investigación de conformidad a las observaciones y recomendaciones realizadas por los miembros Tribunal de sustentación de la pre-defensa.

Para constancia del presente, firman en la ciudad de Tulcán el octubre, 24 del 2018


MSC. WILLINGTON GERARDO MERA RODRÍGUEZ
PRESIDENTE


MSC. LUIS RAMIRO GARCÍA REVELO
TUTOR


MSC. MILENA DEL ROCÍO GUTIERREZ (ALTERNA)
LECTOR

Adj.: Observaciones y recomendaciones