

**FACTIBILIDAD DE EXPORTAR CAFÉ PROCESADO A CANADÁ POR PARTE
DE LA EMPRESA AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S, EN EL AÑO 2015**

CARLOS AUGUSTO QUINTERO PARRA

200855812

JHONNIER LOAIZA VEGA

200956722

UNIVERSIDAD DEL VALLE

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA

ZARZAL, VALLE DEL CAUCA

2015

**FACTIBILIDAD DE EXPORTAR CAFÉ PROCESADO A CANADÁ POR PARTE
DE LA EMPRESA AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S. EN EL AÑO 2015**

**CARLOS AUGUSTO QUINTERO PARRA
JHONNIER LOAIZA VEGA**

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR POR EL TITULO DE CONTADOR
PÚBLICO**

**CORDINADOR PROGRAMA CONTADURIA PÚBLICA
JAIME ALBERTO CAYCEDO RAMIREZ**

**DIRECTOR TRABAJO DE GRADO
OSCAR HUMBERTO GAVIRIA ARANA**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA
ZARZAL, VALLE DEL CAUCA
2015**

Nota de aceptación

Presidente del jurado

Jurado

Jurado

Zarzal, Valle del cauca 2015

DEDICATORIA

Realizo dedicatoria en primer lugar a Dios quien me dio la fe, la fortaleza, la salud y la esperanza para poder culminar con éxito este trabajo y poder obtener el título de profesional en contaduría Pública, a mi esposa Claudia Milena Soto Álzate, mis hijos Juan Esteban Quintero Soto y Salome Quintero Soto, de quienes siempre recibí un apoyo y una voz de aliento para continuar día a día con mis estudios profesionales.

A mis padres Augusto Quintero González y Trinidad Parra Ramírez por su tesón y gran sacrificio para poder brindar la mejor educación, cariño y apoyo para poder culminar mis estudios profesionales.

Carlos Augusto Quintero Parra.

DEDICATORIA

Agradezco a Dios que me dio la fortaleza para poder superar los obstáculos y que me permitió llegar hasta el final de la carrera.

A mi padre Roberto Loaiza quien ha sido mi gran apoyo para lograr mis sueños y a mi madre Cielo Vega que ha sido mi motivación para conseguir cada uno de los objetivos propuestos en mi proyecto de vida. Igualmente a mis hermanas que llenan de felicidad mi vida y de quienes me siento orgulloso y a todos mis familiares que han sido siempre incondicionales.

A mi compañero de investigación, quien con su apoyo contribuyó a la elaboración del presente proyecto y a mis compañeros de carrera con quienes tuve el gusto de compartir la etapa universitaria.

Jhonnier Loaiza Vega.

AGRADECIMIENTOS

Por medio de este trabajo los autores queremos dar a conocer nuestro agradecimiento más especial a Dios porque ha iluminado y guiado nuestro camino para poder culminar nuestra carrera profesional.

También agradecemos a:

Empresa Agroproductora del Campo SAS., representada por el Sr. Julián Mauricio Velásquez Vanegas y Familia, por abrirnos incondicionalmente las puertas de su organización para la realización del Proyecto y contribución a nuestro desarrollo profesional.

Agradecemos a la Universidad del Valle por el apoyo presentado a la realización de este proyecto, el cual genera un impacto social, económico y ambiental de nuestra Región por medio de la integración entre Academia, Empresa y sociedad, igualmente brindamos nuestros agradecimientos a la Dra. Cecilia Madriñán Polo, Directora por su incondicional apoyo a los procesos académicos, al Coordinador de contaduría Pública, Jaime Alberto Caycedo, por el acompañamiento, la gestión y colaboración en todos los procesos metodológicos y académicos en el desarrollo del proyecto de Grado, al Docente Oscar Humberto Gaviria Arana, Director de proyecto, por la dedicación, direccionamiento y conocimiento los campos referentes al proyecto, lo cual fue de gran apoyo, Igualmente

Y en general agradecemos a todos los docentes y personas que contribuyeron de una u otra forma a la realización de nuestra investigación.

TABLA DE CONTENIDO

1. ANTECEDENTES.	21
1.1 ANTECEDENTE EXPORTACION A PAISES BAJOS	21
1.2 ANTECEDENTE EXPORTACION A ESTADOS UNIDOS	23
1.3 ANTECEDENTE EXPORTACION A CANADÁ	25
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	28
2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.	30
2.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.	30
3. OBJETIVOS.	32
3.1 OBJETIVO GENERAL.	32
3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.	32
4. JUSTIFICACION.	33
5. MARCO DE REFERENCIA.	36
5.1 MARCO TEÓRICO.	36
5.2 MARCO CONTEXTUAL.	41
5.2.1 DESCRIPCION DEL SECTOR	41
5.2.2 ASPECTOS MISIONALES Y DE APOYO	42
5.3 MARCO CONCEPTUAL	43
5.4 MARCO LEGAL	45
5.5 MARCO ESPACIAL	48
5.5.1 CARACTERIZACION DE LA EMPRESA	49
5.5.2 ESTRUCTURA FUNCIONAL	49
5.5.2.1 TERRENOS	49
5.5.2.2 CAPITAL HUMANO	49
5.5.2.3 CLIENTES	50
5.6 MARCO TEMPORAL	50
6. DISEÑO METODOLOGICO.	51
6.1 TIPO DE INVESTIGACION.	51

6.2 METODO DE INVESTIGACIÓN.	52
6.3 FUENTES DE INFORMACIÓN.	53
6.3.1 FUENTES PRIMARIAS	53
6.3.2 FUENTES SECUNDARIAS.	53
6.4 TECNICAS	54
6.4.1 OBSERVACION	54
6.4.2 ENTREVISTA	54
6.4.3 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	55
7. FACTIBILIDAD DE EXPORTAR CAFÉ PROCESADO A CANADÁ POR PARTE DE LA EMPRESA AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S EN 2015	56
7.1 ANALISIS DEL ENTORNO	58
7.1.1 ANALISIS MACROECONOMICO DE COLOMBIA	58
7.1.2 ANALISIS MICROECONOMICO	65
7.1.2.1 ASPECTOS DEL MUNICIPIO	65
7.1.2.2 LOCALIZACION GEOGRAFICA DEL MUNICIPIO	65
7.1.2.3 DIVISION POLITICA DEL MUNICIPIO	66
7.1.2.4 VENTAJAS DEL SECTOR AGROPECUARIO EN EL MUNICIPIO	68
7.1.2.5 DESVENTAJAS DEL SECTOR AGROPECUARIO EN EL MUNICIPIO	68
7.2 ANALISIS E INVESTIGACION DE MERCADOS	69
7.2.1 FICHA TECNICA DE PAISES PARA REALIZACION DE MATRIZ	70
7.2.2 MATRIZ DE ESTUDIO DE MERCADOS	72
7.2.3 INTERPRETACION MATRIZ DE ESTUDIO DE MERCADOS	73
7.2.4 MATRIZ DE ESTUDIO DE MERCADOS DE LOS PAISES PRESELECCIONADOS.	76
7.3 TERMINOS DE NEGOCIACION UTILIZADOS	77
7.4 ANALISIS 5 FUERZAS DE PORTER	78
7.4.1 CLIENTES	78
7.4.2 PROVEEDORES	82

7.4.3 RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES	85
7.4.4 AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES	86
7.4.5 PRODUCTOS SUSTITUTOS	89
7.4.6 ANALISIS CONSOLIDADO DEL SECTOR	90
7.5 ANALISIS INTERNO DE AGROPRODUCTORA DEL CAMPO	91
7.5.1 FLUJOGRAMA DE PROCESOS	92
7.5.1.1 FLUJOGRAMA PLANTACION Y MANTENIMIENTO DE CAFÉ	93
7.5.1.2 FLUJOGRAMA RECOLECCION Y BENEFICIO HUMEDO DEL CAFÉ	94
7.5.2 HISTORIA DEL CAFÉ	95
7.5.3 PROCEDIMIENTO PARA EL CULTIVO Y TRATAMIENTO DEL CAFÉ	97
7.5.3.1 GERMINADOR	97
7.5.3.2 ALMACIGO	98
7.5.3.3 PREPARACION DEL TERRENO, TRAZADO, AHOYADO	99
7.5.3.4 MANEJO DE ARVENSES	100
7.5.3.5 ESTABLECIMIENTO DEL SOMBRÍO	101
7.5.3.6 FERTILIZACION	102
7.5.3.7 CONTROL DE PLAGAS	104
7.5.3.8 RECOLECCION DE LA COSECHA	106
7.5.3.9 REMOCION DEL MUCILAGO	107
7.5.3.10 SECADO	108
7.5.3.11 MANEJO DE SUBPRODUCTOS	109
7.5.3.12 DESCONTAMINACION DE AGUAS Y LIXIVIADOS EN EL BENEFICIO DEL CAFÉ	112
7.6 MATRIZ DOFA	113
7.6.1 ANALISIS MATRIZ DOFA	114
7.7 DISEÑO DE MARCA Y EMPAQUE DEL CAFÉ PARA PRESENTACION EN MACRORUEDA BOGOTÁ	115

7.8 PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR CAFÉ PROCESADO	120
7.9 CERTIFICACIONES Y LICENCIAS REQUERIDAS	131
7.10 LOGROS OBTENIDOS EN LA PRESENTE INVESTIGACION	134
7.11 COSTOS DE EXPORTACION	138
7.11.1 EXPORTACION AEREA	138
7.11.1.1 INFORMACION PARA EXPORTACION AEREA	138
7.11.1.2 MATERIALES PARA EXPORTACION AEREA	138
7.11.1.3 FLETES LOCALES EXPORTACION AEREA	139
7.11.1.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS PARA EXPORTACION AEREA	139
7.11.1.5 COSTO E.X.W	140
7.11.1.6 COSTO F.O.B	141
7.11.1.7 COSTO C.I.F	142
7.11.1.8 RESUMEN EXPORTACION AEREA	143
7.11.2 EXPORTACION MARITIMA	144
7.11.2.1 INFORMACION PARA EXPORTACION MARITIMA	144
7.11.2.2. MATERIALES PARA EXPORTACION MARITIMA	144
7.11.2.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS PARA EXPORTACION MARITIMA	145
7.11.2.4 COSTO EXW	146
7.11.2.5 COSTO F.O.B	147
7.11.2.6 COSTO C.I.F	148
7.11.2.7 RESUMEN EXPORTACION MARITIMA	149
7.12 ANALISIS FINANCIERO	150
7.12.1 ESTADO DE RESULTADOS	150
7.12.2 ANALISIS VERTICAL DE ESTADO DE RESULTADOS	151
7.12.3 ANALISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS	152
7.12.4 BALANCE GENERAL	153
7.12.5 ANALISIS VERTICAL AL BALANCE GENERAL	154

7.12.6 ANALISIS HORIZONTAL AL BALANCE GENERAL	155
7.13 INDICADORES	157
7.13.1 INDICADORES DE LIQUIDEZ	157
7.13.2 INDICADORES DE ACTIVIDAD	158
7.13.3 INDICADORES DE RENDIMIENTO	160
7.13.4 INDICADORES DE APALANCAMIENTO	161
7.13.5 SISTEMA DUPONT	162
7.13.6 CALCULOS DE ROTACION	163
7.13.7 OTROS INDICADORES FINANCIEROS	164
7.13.8 COSTO DE CAPITAL	165
7.13.9 MARGEN EBITDA	166
7.13.10 EVA	167
7.13.11 GRAFICAS DEL ANALISIS FINANCIERO	168
7.14 PROYECCION DE VENTAS	171
8. CONCLUSIONES	174
9. RECOMENDACIONES	176
10.BIBLIOGRAFIA	177
11. ANEXOS	180

LISTA DE CUADROS

CUADRO 1. EXPORTACION TOTAL DE CAFÉ POR AÑOS	39
CUADRO 2. ÁREA CULTIVADA EN CAFÉ EN COLOMBIA	39
CUADRO 3. ÁREA CULTIVADA EN CAFÉ EN EL VALLE DEL CAUCA	40
CUADRO 4. INFLACION POR AÑO EN COLOMBIA	59
CUADRO 5. PRODUCTO INTERNO BRUTO TRIMESTRAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD.	60
CUADRO 6. EMPLEO POR RAMAS DE ACTIVIDAD AÑO 2011	62
CUADRO 7. EMPLEO POR RAMAS DE ACTIVIDAD AÑO 2012	63
CUADRO 8. EMPLEO POR RAMAS DE ACTIVIDAD AÑO 2013	63
CUADRO 9. EMPLEO POR RAMAS DE ACTIVIDAD AÑO 2014	64
CUADRO 10. MATRIZ INVESTIGACION DE MERCADOS.	72

CUADRO 11. MATRIZ ESTUDIO PAISES PRESELECCIONADOS	76
CUADRO 12. RANGOS DE VALOR	78
CUADRO 13. PODER DE NEGOCIACION CON CLIENTES	78
CUADRO 14. PODER DE NEGOCIACION CON PROVEEDORES	82
CUADRO 15. RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES	85
CUADRO 16. AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES	86
CUADRO 17. ENTRADA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	89
CUADRO 18. ANALISIS CONSOLIDADO DEL SECTOR	90
CUADRO 19. MATRIZ DOFA	113
CUADRO 20. INFORMACION PARA EXPORTACION AEREA	140
CUADRO 21. MATERIALES PARA EXPORTACION AEREA	140
CUADRO 22. FLETES LOCALES PARA EXPORTACION AEREA	139
CUADRO 23. GASTOS ADMINISTRATIVOS PARA EXPORTACION AEREA	141
CUADRO 24. COSTO EXW EXPORTACION AEREA	142
CUADRO 25. COSTO F.O.B EXPORTACION AEREA	143
CUADRO 26. COSTO CIF EXPORTACION AEREA	144
CUADRO 27. RESUMEN EXPORTACION AEREA	145
CUADRO 28. INFORMACION PARA EXPORTACION MARITIMA	146
CUADRO 29. MATERIALES PARA EXPORTACION MARITIMA	146
CUADRO 30. GASTOS DE ADMINISRTRACION PARA EXPORTACION MARITIMA	147
CUADRO 31. COSTO EXW PARA EXPORTACION MARITIMA.	148
CUADRO 32. COSTO F.O.B PARA EXPORTACION MARITIMA	149
CUADRO 33. COSTO C.I.F PARA EXPORTACION MARITIMA	150
CUADRO 34. RESUMEN EXPORTACION MARITIMA	151
CUADRO 35. ESTADO DE RESULTADOS AGROPRODUCTORA DEL CAMPO	152

CUADRO 36. ANALISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS.	151
CUADRO 37. ANALISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS.	152
CUADRO 38. BALANCE GENERAL AGROPRODUCTORA DEL CAMPO	153
CUADRO 39. ANALISIS VERTICAL AL BALANCE GENERAL	154
CUADRO 40. ANALISIS HORIZONTAL AL BALANCE GENERAL	155
CUADRO 41. INDICADORES DE LIQUIDEZ	157
CUADRO 42. INDICADORES DE ACTIVIDAD	158
CUADRO 43. INDICADORES DE RENDIMIENTO	160
CUADRO 44. INDICADORES DE APALANCAMIENTO	161
CUADRO 45. SISTEMA DUPONT	162
CUADRO 46. CALCULOS DE ROTACION	163
CUADRO 47. OTROS INDICADORES FINANCIEROS	164
CUADRO 48. COSTO CAPITAL	165
CUADRO 49. MARGEN EBITDA	166
CUADRO 50. EVA	167
CUADRO 51. VARIACION DE UTILIDADES	168
CUADRO 52. VARIACION FLUJOS DE CAJA	169
CUADRO 53. MARGEN EBITDA POR AÑO	170
CUADRO 54. PROYECCIO DE UTILIDAD Y VENTAS	171
CUADRO 55. ANALISIS FINANCIERO DEL PROYECTO	173

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1. GRAFICA EXPORTACION TOTAL DE CAFÉ POR AÑOS	39
FIGURA 2. GRAFICA ÁREA CULTIVADA EN CAFÉ EN COLOMBIA	39
FIGURA 3. GRAFICA ÁREA CULTIVADA EN CAFÉ EN EL VALLE DEL CAUCA	40
FIGURA 4. GRAFICA INFLACION POR AÑO EN COLOMBIA	59

FIGURA 5. ESCUDO MUNICIPIO DE BOLIVAR	65
FIGURA 6. BANDERA MUNICIPIO DE BOLIVAR.	65
FIGURA 7. DIVISION POLITICA MUNICIPIO DE BOLIVAR	66
FIGURA 8. DISTRIBUCION DE LA POBLACION POR EDAD	67
FIGURA 9. CONSULTA DE ESTRUCTURA ARANCELARIA.	69
FIGURA 10. LOGOTIPO CAFICENTRO	82
FIGURA 11. LOGOTIPO COGANCEVALLE	83
FIGURA 12. ESTRATEGIA COMPETITIVA DE PORTER	88
FIGURA 13. ORGANIGRAMA AGROPRODUCTORA.	91
FIGURA 14. ELEMENTOS DE UN FLUJOGRAMA.	92
FIGURA 15. FLUJOGRAMA DE PLANTACION Y MANTENIMIENTO DE CAFÉ	93
FIGURA 16. RECOLECCION Y BENEFICIO HUMEDO DEL CAFÉ	94
FIGURA 17. HISTORIA DEL CAFÉ.	95
FIGURA 18. GERMINADOR DEL CAFÉ 1	97
FIGURA 19. GERMINADOR DEL CAFÉ 2	97
FIGURA 20. ALMACIGO	98
FIGURA 21 PREPARACION DEL TERRENO	99
FIGURA 22. MANEJO DE ARVENSES	100
FIGURA 23. ESTABLECIMIENTO DEL SOMBRIO	101
FIGURA 24. FERTILIZACION 1	103
FIGURA 25. FERTILIZACION 2.	103
FIGURA 26. CONTROL DE PLAGAS 1	105
FIGURA 27. CONTROL DE PLAGAS 2	105
FIGURA 28. RECOLECCION DE CAFÉ	107
FIGURA 29. REMOCION DE MUCILAGO	107
FIGURA 30. BELCOSUB	108
FIGURA 31. SILO	109
FIGURA 32. MANEJO DE SUBPRODUCTOS 1	111

FIGURA 33. MANEJO DE SUBPRODUCTOS 2	111
FIGURA 34. DESCONTAMINACION DE AGUAS Y LIXIVIADOS 1	112
FIGURA 35. DESCONTAMINACION DE AGUAS Y LIXIVIADOS 2	112
FIGURA 36. DESCONTAMINACION DE AGUAS Y LIXIVIADOS 3	112
FIGURA 37. FRENTE DISEÑO DE EMPAQUE DE CAFÉ VERSION 1	115
FIGURA 38. REVERSO DISEÑO EMPAQUE DE CAFÉ VER 1	115
FIGURA 39. CAFÉ EXPUESTO EN MACRORUEDA DE NEGOCIOS	116
FIGURA 40. CAFÉ EXPUESTO EN MACRORUEDA DE NEGOCIOS POR PROCOLOMBIA 2	116
FIGURA 41. LOGOTIPO DEL CAFÉ	117
FIGURA 42. DISEÑO EMPAQUE DE CAFÉ EN BOLSA BIODEGRADABLE A BASE BAGAZO DE CAÑA	118
FIGURA 43. EMPAQUE EN BOLSA A BASE DE BAGAZO DE CAÑA 1	119
FIGURA 44. EMPAQUE EN BOLSA A BASE DE BAGAZO DE CAÑA 2	119
FIGURA 45. TARJETA ANTONIO FALCONE CLIENTE POTENCIAL CONTACTADO EN MACRORUEDA	134
FIGURA 46. TARJETA JOMIS GRUP, WAYNE WARREN CLIENTE POTENCIAL EN MACRORUEDA	134
FIGURA 47. TARJETA REPUBLICA ROASTERS, RICK MASANA CLIENTE POTENCIAL CONTACTADO EN MACRORUEDA	135
FIGURA 48. TARJETA ANDREA RAMIREZ FORERO, CHILI AND FRESH CLIENTE POTENCIAL EN MACRORUEDA	135
FIGURA 49. TARJETA TROPIC, KIRKOROVA TATIANA, CLIENTE POTENCIAL CONTACTADO EN MACRORUEDA	135
FIGURA 50. XAVIER CLOPES MILLAN, CLIENTE POTENCIAL CONTACTADO EN MACRORUEDA	136
FIGURA 51. CYCLES DE VIE, CLIENTE POTENCIAL CONTACTADO EN MACRORUEDA	136

FIGURA 52. NICOLAS DAVILA ROSAS, CLIENTE POTENCIAL CONTACTADO EN MACRORUEDA	136
--	-----

LISTA DE ANEXOS

ANEXO A. ENTREVISTAS	180
ANEXO B. CORRELACION	189
ANEXO C. TENDENCIA HISTORICA DE LA DEMANDA MEDIANTE ANALISIS DE REGRESION MULTIPLE	194
ANEXO D. REGISTRO DE CAMARA DE COMERCIO	197
ANEXO E. ESTADO DE RESULTADOS AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S	200
ANEXO F. BALANCE GENERAL DE AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S	202
ANEXO G. COTIZACION ECOMILL	205
ANEXO H. COMENTARIO CAPACITACION PROCOLOMBIA	215
ANEXO I. DECRETO 2681 DE 1999	216
ANEXO J. RESOLUCION 5 DE 2002	219
ANEXO K. COTIZACION EMPAQUE BIODEGRADABLE A BASE DE BAGAZO DE CAÑA.	224

GLOSARIO

SILO: es una construcción diseñada para almacenar grano y otros materiales a granel; son parte integrante del ciclo de acopio de la agricultura.

Los más habituales tienen forma cilíndrica, asemejándose a una torre, construida de madera, hormigón armado metal. El diseño, inventado por Franklin Hiram King, emplea por lo general un aparejo mecánico para la carga y descarga desde la parte superior.

RAINTFOREST ALLIANCE es una organización no gubernamental internacional que trabaja para conservar la biodiversidad y asegurar medios de vida sostenibles.

LICENCIA: Para el derecho, el contrato de licencia es una autorización que cede el derecho de uso de un bien a otra persona u organización. Por lo general se trata de bienes intelectuales o no tangibles, como una marca o una patente.

CERTIFICACION: Una certificación es un documento que comprueba que una persona u organización cumple con los estándares mínimos para desempeñar una labor en un área determinada, Este documento de certificación es expedido por una organización con reconocido prestigio y experiencia en el área.

INCOTERMS: Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección

del Incoterm influye sobre el costo del contrato. El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos mas usados en el Comercio internacional.

CIF: (Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete) La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.

FOB: (Free on Board - Libre a bordo) Va seguido del puerto de embarque, ej. FOB Algeciras. Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación.

EXW: (Ex-works, ex-factory, ex-warehouse, ex-mill.) el vendedor ha cumplido su obligación de entrega al poner la mercadería en su fábrica, taller, etc. a disposición del comprador. No es responsable ni de cargar la mercadería en el vehículo proporcionado por el comprador ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino final.

FACTIBILIDAD: Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados.

INTRODUCCION

Considerando el actual proceso de globalización que se presenta con una importancia relevante para la economía mundial, se hace necesario realizar un análisis a la balanza comercial para identificar los diferentes tipos de mercado a los cuales se verán enfrentadas las empresas colombianas en un ámbito de competitividad mundial.

De esta manera se evidencia la necesidad de identificar oportunidades de crecimiento económico para una región tradicionalmente agropecuaria como lo es el norte del valle. La nueva mentalidad de creación de empresa a raíz de productos agrícolas permite que los campesinos modernicen sus procesos y creen un nuevo concepto acerca de lo que significa la producción en volumen y la producción bajo la normatividad de calidad. Seguir produciendo bajo la idiosincrasia del campo, hace que el producto final solamente pueda ser distribuidos en mercados locales ya que no cumplen los requerimientos de ingreso a mercados internacionales.

El suelo de la región del norte del valle es altamente productivo, se caracteriza por tener una geografía con excelentes condiciones de recursos hídricos y factores climáticos propicios para una amplia variedad de cultivos. Debido a éstas características de la tierra, la ubicación geográfica permite una amplia variedad de cultivos que pueden convertirse en una opción de empresa para la región, sin embargo para que esta opción sea real, se debe iniciar con un proceso de adecuación y tecnificación de los procesos destinados a la consecución de las licencias ambientales y fitosanitarias para la exportación.

Tradicionalmente los campesinos de la región han producido bajo su propia normatividad, es decir bajo sus propias costumbres, razón por la cual sus productos solamente se comercializan en pequeñas superficies. En la historia reciente se evidencia que nuestros campesinos no producen bajo la mentalidad de empresa, la mayoría de los campesinos aun no toman en cuenta el proceso de globalización al que se enfrentan. Es por esto que lamentablemente las

condiciones socioeconómicas de nuestros campesinos los han llevado a producir para sobrevivir, no a producir para generar prosperidad en la región.

Es aquí donde surgió la necesidad de empezar a apoyar el sector agropecuario para que las condiciones económicas de los campesinos empiecen a cambiar.

La creación de planes exportadores para empresas de la región determina un punto de partida para la consecución de los requisitos necesarios a la hora de pensar en ingresar a otros mercados. La globalización ha permitido cambiar la mentalidad de la producción para abastecer únicamente el mercado local, y ha permitido que el sector agropecuario del norte del valle empiece a pensar en la necesidad de diseñar una estrategia de penetración en el extranjero destinado a conquistar otros mercados.

Como consecuencia de la necesidad de apoyar el sector agropecuario de nuestra región, se identifica la empresa AGROPRODUCTORES DEL CAMPO S.A.S., ubicada en el corregimiento de La Tulia, jurisdicción del municipio de Bolívar valle, dedicada a la producción y comercialización de café, frutas y hortalizas, quienes cuentan con la suficiente maquinaria, infraestructura y capital humano y financiero para poder iniciar con la incursión en nuevos mercados; sin embargo desconocen y carecen de un plan exportador que les dé el punto de partida para realizar un estudio administrativo, ambiental, social, tecnológico, contable, financiero y fiscal, que permitan determinar la factibilidad de exportación.

Allí radica el objetivo del presente trabajo que se expone como una investigación centrada en la exportación de café, para lo cual se identificarán los factores claves tales como la normatividad, la infraestructura, las licencias, la logística y los demás requisitos necesarios tendientes a establecer un plan de exportación para la empresa AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S., diseñando a su vez la presentación de café que se llevará a la macrorueda de negocios en Febrero de 2015 en la ciudad de Bogotá realizada por Procolombia (anteriormente llamada Proexport), con la finalidad de buscar oportunidades de negocio en el extranjero

1. ANTECEDENTE

1.1. ANTECEDENTE EXPORTACIÓN PULPA DE MARACUYÁ A PAÍSES BAJOS

En la realización del presente trabajo de investigación, se hace necesaria la búsqueda de trabajos que antecedan la realización de planes exportadores del sector agropecuario, para analizar aquellos aspectos relevantes que sirvan de base para la estructura y el enfoque a seguir.

Como principal antecedente se hace referencia al trabajo realizado en el año 2014, por los actuales Contadores Públicos egresados de la Universidad del valle en la seccional Zarzal, Oscar Fernando Martínez Mayor y Luis Felipe Restrepo Vargas, los cuales titularon el trabajo como **“ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE MARACUYÁ A LOS PAÍSES BAJOS DE LA EMPRESA FRUTAS SELECTAS DEL VALLE LTDA. CONSTITUIDA EN EL MUNICIPIO DE ROLDANILLO”**.

En el trabajo de investigación practico citado, los autores pretenden realizar un plan exportador de pulpa de maracuyá de la empresa FRUTAS SELECTAS DEL VALLE LTDA., que cuentan con amplia trayectoria y experiencia en el procesamiento y comercialización de frutas en el ámbito nacional, abasteciendo algunos de las superficies más importantes como la cadena de almacenes Éxito S.A.

Sin embargo frente a la experiencia y trayectoria que ha tenido FRUTAS SELECTAS DEL VALLE LTDA., se hace necesario incursionar en nuevos mercados aprovechando los tratados de libre comercio dados por la creciente globalización, lo que se puede determinar como el planteamiento del problema.

En el plan exportador se tuvieron en cuenta los siguientes objetivos: “las condiciones actuales del mercado de la pulpa de maracuyá en el Valle del cauca”, “el comportamiento de la demanda y la oferta de pulpa de maracuyá en los países bajos.”, “la evaluación financiera de la pre factibilidad de la

exportación de pulpa de maracuyá hacia los países bajos.” Y “el nivel de sensibilidad de la exportación de pulpa de maracuyá hacia los países bajos.

La metodología utilizada por los autores fue “el inductivo, pues este “tiene como objetivo llegar a conclusiones que estén en relación con sus premisas como el todo lo está con las partes. A partir de verdades particulares, concluimos verdades generales”. En este caso, se pretendió partir de la teoría económica, de la globalización, de las finanzas, del conocimiento de la situación financiera de la empresa y de su estructura en general, del contexto de la oferta y demanda de la pulpa de maracuyá en los países bajos y la situación económica de los países involucrados en el proceso, de tal forma que al hacer un estudio de estas particularidades, esto permitiera tener argumentos sólidos para llegar a concluir sobre la factibilidad de realizar una inversión en la exportación de pulpa de maracuyá a los países bajos para la empresa FRUTAS SELECTAS DEL VALLE LTDA.; Constituida en el municipio de Roldanillo, Valle del Cauca”

Finalmente el trabajo concluye que “La realización del proyecto es factible según la investigación realizada, debido a que la inversión inicial no tiene el componente del costo financiero al no existir la necesidad de tomar préstamos con entidades financieras, ya que la empresa cuenta con la capacidad para realizar esta inversión. Los flujos de caja generados por el proyecto aseguran un valor presente positivo a lo largo del periodo de estudio, es decir que el efecto de traer esos valores al presente ofrece buenas utilidades a la organización, lo cual representa una buena recuperación de la inversión. La tasa interna de retorno es superior al costo de capital que tiene el proyecto, lo que asegura la viabilidad del mismo, todo esto a pesar de que la participación en la demanda fue mínima”

Se hace referencia entonces a este trabajo pues enmarca los diferentes factores que se toman en cuenta en el diseño de un plan exportador por parte de una empresa ubicada en el norte del valle, de esta manera nos servirá como punto de partida para analizar los aspectos se tuvieron en cuenta para sacar un producto desde ésta región, ubicarlo en un puerto y luego llevarlo hasta otro

país. Esta logística y proyección de costos se puede utilizar como un buen antecedente para el desarrollo del presente plan exportador.

1.2. ANTECEDENTE EXPORTACION DE CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO A ESTADOS UNIDOS

Se hace referencia al trabajo de investigación realizado en el año 2012, por las actuales economistas Mónica Marcela Hernández Segovia y Ruth Johana Flórez Prada, los cuales titularon el trabajo **“ESTUDIO DE LA ESTRUCTURA DE MERCADO PARA LA EXPORTACION Y COMERCIALIZACION DE CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS PARA LA EMPRESA FICAS LTDA”**. En el trabajo de investigación los autores pretenden realizar un estudio de mercado para la exportación de Café Tostado y molido colombiano hacia estado Unidos, producto con excelente aceptación para la calidad del café Colombiano.

FICAS LTDA., es una empresa Familiar que por décadas ha producido y comercializado Café y cacao en la parte sur del departamento de Santander y Norte de Bogotá, producen café Tostado y Molido, con una amplia experiencia en el mercado local, lo que lleva estructurar el estudio de un diseño de mercado para exportación o pre factibilidad de un plan de negocios de exportación de café tostado y molido a Estados Unidos, lo que le permite expandir sus fronteras en pro del beneficio de la empresa y la comunidad, lo que identificamos como Planteamiento del problema.

En el plan exportador se tuvieron en cuenta los siguientes objetivos: “Reformular y actualizar los indicadores descritos en el plan de exportación que sirve de base para la elaboración de nuestra investigación., identificar las condiciones de mercadotecnia a partir de las exportaciones en condiciones políticas, económicas, legales, informativas, tecnológicas, socioculturales del mercado en Estados Unidos, Caracterizar el perfil del mercado objetivo (Consumidores, competencia y producto) y los mecanismos de incursión al mismo”.

La metodología utilizada por los autores fue “el inductivo, pues este parte de los hechos y permite llegar a una generalización en este caso se pretende realizar un estudio de los procesos y diferentes ambientes, legal, gubernamental, político, socio cultural, informático, tecnológico, para internacionalizar el café tostado y molido producido por FICAS LTDA.

Como conclusión del trabajo de investigación se recomienda realizar un plan de negocios con el objeto de captar clientes potenciales y concretar negociaciones que le permitan alcanzar la meta de internacionalización del producto café tostado y molido producido por la empresa FICAS LTDA.

Se hace referencia a este trabajo de grado pues realiza estudios de mercado en los diferentes ambientes específicamente sobre la exportación de café, lo cual nos permite conocer las diferentes licencias que se deben adquirir para lograr la aprobación de las diferentes entidades a nivel nacional que vigilan la exportación de un producto que caracteriza a los colombianos en el extranjero. Es decir que en el anterior antecedente se pudieron evidenciar los principales aspectos para exportar un producto desde la región del norte del valle, ahora con este antecedente podemos obtener información relevante acerca de la exportación específica del café colombiano. De esta manera se puede acceder a información acerca de los procesos de exportación de café procesado, licencias y requerimientos exigidos en la negociación bilateral, identificación de nichos de mercado y todo lo referente a los permisos exigidos para la exportación del café.

1.3. ANTECEDENTE EXPORTACION DE PANELA PULVERIZADA A CANADA

Como base para la estructuración del actual proyecto de investigación se tienen en cuenta temas específicos en exportación de productos desde la región del norte del valle y la exportación específica del café. La finalidad de encontrar este tipo de planes exportadores es conocer la metodología que se utilizó y la forma en que se abordó la temática para tener un soporte documental que evidencie un punto de partida para el desarrollo del presente plan exportador.

De esta manera para completar una base documental, se investigó un trabajo de grado realizado en el año 2011 por Ivonne Garay, Paola Rodríguez y Jorge Gutiérrez en la universidad de la sabana, titulado **PLAN DE NEGOCIOS PARA EXPORTAR PANELA PULVERIZADA ORGANICA EN STICK PACK DE 8 GR A QUEBEC, CANADÁ**, y dirigido por el profesor Félix Lozano

En el trabajo citado anteriormente inicia explicando los motivos por los cuales se eligió a Canadá como un país objeto de exportación de productos colombianos.

Dentro de las razones que llevaron a la elección de este país como destino comercial, se encuentran la estabilidad política, económica y social de Canadá, lo cual asegura una comercialización continua que no se vería interrumpida por crisis políticas o por malas relaciones entre los mercados de Colombia y Canadá.

Adicionalmente se tomó en cuenta que Canadá es uno de los países con más altos niveles de calidad en el mundo y por lo tanto gran parte de su población tiene niveles altos de educación que les permite indagar acerca de los productos que consumen. Dicha preocupación por los productos que consumen les ha llevado a consumir en gran medida productos orgánicos o de preferencia que sean 100% naturales, es decir que el ingreso de panela pulverizada se ve como un endulzante que se puede posicionar fácilmente en el mercado gracias a las propiedades con las cuales se cultiva y se produce.

En el trabajo se inicia también haciendo referencia a uno de las principales limitantes que puede tener el ingreso de panela pulverizada a Canadá, y es el hecho de que este producto aunque es muy común en Colombia, en Canadá puede ser completamente desconocido, es por esto que se determina un nicho de mercado que son los inmigrantes latinoamericanos residentes en Canadá.

Posteriormente se hace un análisis al macro entorno donde se tienen en cuenta las variables tanto de Colombia como de Canadá. Las variables que se tienen en cuenta son el PIB, la inflación, el desempleo y el ranking de países de acuerdo a su crecimiento económico.

También se hace referencia al perfil político de Canadá mostrando la manera en la que se encuentra constituido este país y el procedimiento que se debe tener en cuenta a la hora de aprobar una ley. Estudiar este proceso de aprobación de leyes permite conocer la estabilidad de la legislación ya que al haber un orden establecido las normas no varían de un momento a otro sin antes pasar por una serie de aprobaciones y votaciones, Es de esta manera que Canadá cuenta con tratados de libre comercio con países como México, Costa Rica, Chile y por supuesto con Colombia. El estudio de la política de este país permite comprobar que Canadá es un país viable desde el punto de vista macroeconómico y desde el punto de vista político.

Por otro lado se analiza en un módulo aparte el estudio de mercado, para lo cual se tiene en cuenta la geografía, la psicografía, la competencia tanto local como en Canadá y los productos que pueden sustituir la panela pulverizada.

Es importante también destacar que se hace referencia al estudio del producto que se va a exportar, la calificación, las características, la forma de producción, la materia prima, la forma de empaque, entre otros aspectos necesarios para cumplir con la normatividad de exportación.

Finalmente se hace un estudio financiero para determinar la proyección de las ventas, los costos y los gastos, el punto de equilibrio, el margen bruto de

utilidad, margen neto de utilidad, el valor presente neto de la proyección y la tasa interna de retorno.

Luego de haber hecho todo el estudio anteriormente descrito, el trabajo de grado que evalúa la viabilidad para exportar panela pulverizada a Canadá, determina una serie de conclusiones donde se expresa que el plan de negocio se ve viable desde el punto de vista técnico y financiero, llegar a esta conclusión después de haber hecho la proyección financiera de la empresa, y finaliza entregando a CI MUNDO GLOBAL 21 S.A.S., un plan exportador que seguramente servirá como base para tomar la decisión de iniciar con el proceso de exportación de panela pulverizada al mercado canadiense.

Esta investigación se toma como antecedente para el presente plan exportador puesto la panela pulverizada es un producto típico Colombiano con similares condiciones al Café procesado.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 PLANTEAMIENTO

La estructuración de un trabajo investigativo tendiente a promover la exportación de un producto tan común y tradicional para los colombianos tal como lo es el café, surge como una propuesta que nace principalmente por el compromiso social, ambiental y económico con los pobladores del corregimiento de la Tulia, Jurisdicción del Municipio de Bolívar Valle del Cauca. En función principal de las madres cabeza de hogar, lo cual permita mejorar las condiciones de vida de sus colaboradores y promover las Buenas Prácticas Agrícolas de la región, reduciendo el impacto sobre el medio ambiente y la salud, por ende que la presente investigación sirva como base a los diferentes productores agrícolas independientes de la región que aspiren a incursionar sus producto en mercados internacionales.

En el presente trabajo se busca realizar una base práctica que pueda servir o ser de ayuda en la expansión de la Empresa **Agroproductora del Campo S.A.S.**,¹ empresa privada colombiana, ubicada en el corregimiento de la Tulia, municipio de Bolívar Valle del cauca, entre los 1600 y 1700 metros sobre el nivel del mar, dedicada a la producción y comercialización de Café, frutas y hortalizas.

Colombia se encuentra en una apertura económica en la cual han empezado a entrar en vigencia varios de los tratados de libre comercio que se han firmado años atrás, en los que se pueden destacar el café donde Colombia se encuentra ubicada en el ranking mundial como el tercer productor después de Brasil y Vietnam².

Como consecuencia de la apertura comercial, las empresas o pequeños productores deben empezar a hacer uso de los diferentes beneficios arancelarios para pensar no solo en abastecer los mercados locales sino también para iniciar una incursión en mercados internacionales.

El enfoque de este proyecto consiste en la realización de un diagnóstico administrativo, ambiental, social, tecnológico, contable, financiero y fiscal que permita determinar la viabilidad de un plan exportador de café en presentaciones tostado y molido, los cuales serán presentados en el portafolio de productos de la empresa en la Macro rueda de negocios realizada por Procolombia en la ciudad Bogotá D.C., en el mes de febrero de 2015.

En el transcurso de esta investigación, la Empresa junto con el apoyo de entidades oficiales y privadas como el CVC, para lo cual la empresa cuenta con la certificación de Fincas limpias en todo el manejo ambiental y de vertientes; ICA, cámara de comercio, Procolombia, SENA quienes están comprometidos en la capacitación de buenas prácticas Agrícolas (BPA) certificación con la que cuenta la empresa; Secretaría de agricultura y Federación Nacional de Cafeteros que están enfocados en mejorar las condiciones de los cafeteros y fortalecer la competitividad del café colombiano.

1 Tomado de <http://www.agroproductoradelcampo.com/> con fecha de recuperación 20-Oct-2014

2 Tomado de <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/> con fecha de recuperación 20-Oct-2014

El apoyo de dichas entidades se da en la integración del sector público y privado para el fomento del fortalecimiento y creación de empresas agroindustriales en la región; por medio del cual se pretende la consecución y expansión de los productos agrícolas a nuevos mercados internacionales.

Para la realización del diagnóstico se tendrán en cuenta los principales factores que evidencian los limitantes para el proceso del plan exportador, los cuales pueden ser:

Elaboración de plan exportador: la empresa **Agroproductora del Campo S.A.S.**, cuenta con infraestructura de tecnología de punta, el capital humano altamente calificado, certificaciones ambientales, buenas prácticas agrícolas en sus procesos, lo que identifica la empresa viable en sus proyectos de exportación en aspectos cualitativos y cuantitativos en su producción, actualmente presenta falencia de asesoría de requerimientos, procesos, logísticas de transporte, aranceles, entre otros.

En consecuencia de lo anterior, el presente trabajo de investigación busca determinar la factibilidad de exportar café en presentaciones tostado y molido en el segundo semestre del año 2015.

2.2 FORMULACION DEL INTERROGANTE

¿Cuál es la factibilidad de exportar café procesado por parte de la empresa Agroproductora del Campo S.A.S., en el año 2015?

2.3 SISTEMATIZACION

¿Cuenta Agroproductora del Campo S.A.S., con la infraestructura tecnológica y los niveles de producción necesarios para suplir la demanda local y su proyecto de expansión Internacional?

Cumple Agroproductora del Campo S.A.S. con las licencias y requisitos para su proyecto de exportación de café procesado?

¿Cuáles son los factores que se deben investigar para determinar el país al a exportar?

¿Cuál es la Factibilidad Económica y Financiera en el proceso de exportación de café procesado a Canadá?

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Investigar la factibilidad de exportar café procesado por parte de la empresa Agroproductora del Campo S.A.S., en el año 2015.

3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar la infraestructura tecnológica y los niveles de producción con los que cuenta Agroproductora del Campo S.A.S., para suplir la demanda local y su proyecto de expansión Internacional.
- Conocer las licencias y los requisitos que debe cumplir Agroproductora del Campo S.A.S., para el proyecto de exportación de café.
- Presentar el análisis correspondiente de la investigación de mercados utilizada para la elección del país a exportar.
- Analizar la viabilidad Económica y financiera del Proyecto de exportación de café procesado a Canadá.

4. JUSTIFICACION

El fortalecimiento económico de una región es una tarea que corresponde tanto a la comunidad, a las entidades privadas y a los entes del estado. La suma de varias fuerzas es la que permite que una región pueda llegar a ser competitiva frente al acelerado proceso de globalización que vive nuestro país.

En una región principalmente agropecuaria, donde la mayoría de los campesinos producen con bajos niveles de calidad, con infraestructuras rudimentarias, con poca innovación tecnológica y con muchas más limitantes que se han dado a través de toda la historia del campo en Colombia. En una región que además de las pocas herramientas para producir se le han sumado las problemáticas de violencia y bajo apoyo gubernamental para incentivar el mejoramiento de la calidad de vida de los campesinos, hace que sea necesario un apoyo y un trabajo conjunto que fomente la actividad agropecuaria y la generación de oportunidades dirigidas a impulsar una producción a gran escala tendiente a colocar los productos que se dan en la región del norte del valle en mercados internacionales.

Como consecuencia de esta búsqueda de oportunidades para el sector agropecuario de nuestra región, se decide iniciar con un trabajo investigativo para la empresa Agroproductora del Campo S.A.S., una empresa ubicada en el corregimiento de la Tulia jurisdicción del municipio de Bolívar Valle, dedicada a la producción y comercialización de café, frutas y hortalizas.

Agroproductora del Campo S.A.S., es una empresa que ha logrado sobresalir en la región, gracias a la calidad de los productos que logra posicionar en el mercado local, y gracias a su compromiso social y ambiental que se mostrará en la medida en que se vaya avanzando en el desarrollo del trabajo. Cuenta con la suficiente infraestructura, maquinaria y recursos para poder iniciar con procesos de exportación, pero sin embargo se ha encontrado con muchas limitantes que no le han permitido empezar con el envío de sus productos al exterior.

La empresa Agroproductora del Campo S.A.S., se ha convertido en una fuente de empleo para los campesinos de la región. Actualmente cuenta con 40 trabajadores fijos, y dependiendo los ciclos de producción puede llegar a tener otros 40 empleados temporales y en tiempos de cosecha de Café aproximadamente 200 empleados indirectos recolectores de café. Resaltando también que dentro de la mano de obra un alto porcentaje de los empleados son madres cabeza de hogar que desarrollan diferentes funciones en las instalaciones de la empresa, Tales labores son la recolección, limpieza, clasificación y empaque de los productos cosechados.

Es de esta manera que como consecuencia de la necesidad que tiene nuestra región de generar empleo, progreso y mejorar la calidad de vida para los habitantes de la región, que se empieza a generar una nueva mentalidad para los productores agropecuarios donde se evidencia que es posible generar empresas en el campo colombiano, y donde se demuestra que no es necesario estar en una ciudad o zonas industriales para que los procesos de exportación sean viables.

Sin embargo, a pesar de que la empresa cuenta con la maquinaria, la infraestructura y el capital tanto humano como financiero suficiente para empezar a expandir su mercado e incursionar en otros países, aún requiere **la elaboración y estructuración de un plan exportador** que le permita identificar los procesos, requisitos y las oportunidades que la empresa puede tener en mercados extranjeros.

La solución a las limitantes de exportación que se presentan actualmente para Agroproductora del Campo S.A.S., deben ser abordadas desde diferentes entidades que se unan al proceso de investigación de productos y mercados que permitan alcanzar la meta que se trazó esta empresa, la cual consiste en exportar principalmente pimentón y café.

Dentro de estas entidades vinculadas con el fomento económico de este corregimiento se encuentra La Cámara de Comercio de Tuluá quien asesora a la empresa en toda la documentación que legaliza las operaciones

internacionales, Procolombia quienes brindan asesoría en la logística de exportación, el ICA encargado de las licencias de manejos ambientales; La Federación Nacional de Cafeteros que son la máxima autoridad en el sector cafetero, y por medio del presente trabajo investigativo se vincula la Universidad del Valle para elaborar un plan exportador de café especial procesado al mercado Internacional.

La metodología que se utilizará para el desarrollo del presente trabajo será una práctica que nos permita involucrarnos de manera directa con el análisis de la producción, la presentación del producto, la normatividad vigente para la exportación de café procesado, la revisión del cumplimiento de las licencias fitosanitarias y todas las variables que sirvan de base para que Agroproductora del Campo S.A.S., pueda superar las limitantes que no le han permitido incursionar en nuevos mercados.

5 MARCO DE REFERENCIA

5.1 MARCO TEORICO

Como soporte para la realización del trabajo que se desarrollará con Agroproductora del Campo S.A.S., es necesario establecer un soporte documental en el cual se apoye la investigación y que como consecuencia sirva para encaminar los principales conceptos de acuerdo a teorías e investigaciones que se han realizado previamente.

El propósito del trabajo es la elaboración de un plan exportar de café especial procesado, con lo cual se hace evidente que existe una necesidad de empezar a expandir el mercado Internacional y empezar utilizar las herramientas que los tratados comerciales les están entregando a los diferentes gremios del país.

Frente a la firma de numerosos acuerdos de cooperación comercial internacional, las pequeñas empresas o asociaciones no pueden ser ajenas a este proceso de globalización que surge en todo el mundo. De esta manera quien no se prepare para ingresar a mercados internacionales seguramente estará destinado a quedar marginado. La doctora María Esther de Villarroel se refiere a esta situación de la siguiente manera:

“La globalización ha marginado territorios y personas que al no tener el interés y valor necesario son excluidos, esto conlleva a una fragmentación del mundo. Los territorios que se encuentran en condiciones no aptas para su incorporación a la globalización, como amplios sectores de África y Latinoamérica, se enfrentaran a las condiciones socioeconómicas críticas de sus pobladores; las condiciones de pobreza extrema aumentaran por lo tanto los excluidos también”³

³ Villarroel María Esther, *Globalización, cultura y exclusión social*, Revista Venezolana de Sociología y Antropología, vol. 11, 2001, P. 475

Es allí donde radica el interés de diferentes entidades en promover el desarrollo económico de la región, iniciando con el planteamiento de planes de exportación de diferentes productos para evitar que el norte del valle se convierta en una zona marginada por excluirse del actual proceso de globalización que vive el país.

Es decir que si bien el corregimiento de la Tulia es un sector geográficamente pequeño en comparación con las grandes metrópolis, no es ajeno a los sucesos que ocurren a su alrededor, puesto que la firma de un tratado de libre comercio puede beneficiar o puede perjudicar a cada uno de los miembros que hacen parte de un sector económico.

La falta de interés por la investigación de planes exportadores y falta de valor de las organizaciones para afrontar los procesos de globalización, son factores que se convierten en la principal circunstancia de la exclusión de algunos territorios. A pesar de que algunas zonas suelen tener excelentes productos que tendrían gran demanda en territorios extranjeros, no existe una adecuada capacitación de los empresarios sobre comercio exterior y el diseño e implementación de planes exportadores. Es por esto que otros autores como la Doctora Sonia Margarita Ospina Bozzi, especialista de la universidad de Nueva York, describe la necesidad que tienen las pequeñas urbanizaciones en involucrarse en el proceso de internacionalización:

“La globalización ofrece entonces oportunidades y desafíos tanto para las localidades grandes e intermedias, como para la mayoría de los municipios pequeños. En este contexto, el tamaño de la ciudad o la simple disponibilidad de recursos son menos importantes que factores como la mentalidad y disposición estratégica de los agentes interesados en buscar condiciones que promuevan la productividad, la imagen que proyecten los municipios a escala trans regional, la identificación de funciones que pueden cumplir las jurisdicciones en el desarrollo regional, y el flujo de relaciones que se establezcan dentro de un espacio productivo. La concertación intermunicipal ha generado ya consorcios y corredores productivos para abaratar costos, maximizar

recursos y promover así microrregiones productivas en varias partes de la región”⁴

Es decir, que la simple disponibilidad de recursos o la producción con altos niveles de calidad no son suficientes factores para incursionar en mercados internacionales, Según la doctora Ospina Bozzi, el tamaño de la ciudad o la disponibilidad de los recursos son elementos menos importantes que la mentalidad y la disposición estratégica. Por lo tanto se hace necesario que los empresarios interesados en la exportación de sus productos a diferentes países, se mentalicen no solo en la producción a gran escala, sino también en la realización del plan exportador que les permitirá abastecer mercados del extranjero.

Con referencia al tema de los intercambios bilaterales de Colombia hacia Norte América, los empresarios, asociaciones, Pymes y pequeños productores; tienen un gran apoyo en la institucionalidad, como es el caso de Procolombia que es el principal aliado en la integración comercial que abre las puertas al comercio exterior hacia países de América, Europa y Asia.

Es por medio de Procolombia que se está realizando las capacitaciones para comprender el porqué es importante la firma del tratados de libre comercio, y cuál es la forma en que las empresas colombianas pueden aprovechar los acuerdos que se encuentran enmarcados dentro de este intercambio comercial⁵, realizando de esta manera planes exportadores desde la región del norte del valle hacia diferentes países del mundo.

⁴ OSPINA BOZZI Sonia Margarita, *Globalización y desarrollo local: hacia una perspectiva municipalista*, revista de estudios sociales número 8, Universidad de los andes, (2001) P. 10

⁵ Recuperado de

http://www.federaciondecafeteros.org/particulares/es/quienes_somos/119_estadisticas_historicas/

De acuerdo a las estadísticas de Procolombia, las exportaciones de café desde Colombia hacia otros países se pueden relacionar en las siguientes gráficas

Exportación total de café

Año	Federación Nacional de Cafeteros	Particulares	Total
2010	2,041	5,780	7,822
2011	1,828	5,906	7,734
2012	1,853	5,316	7,169
2013	2,394	7,278	9,672
2014	2,410	8,547	10,957



CUADRO 1 EXPORTACION DE CAFÉ POR AÑOS

FIGURA 1

Fuente: Federación nacional de cafeteros.

Área cultivada en Café En Colombia (miles de hectáreas)

Año	Área Cultivada Colombia
2010	914
2011	921
2012	931
2013	947
2014	948



CUADRO 2 Área cultivada en café

FIGURA 2.

Fuente: federación nacional de cafeteros.

Área cultivada en café en el valle del cauca (miles de hectáreas)

Año	Área Cultivada Valle del Cauca
2010	75
2011	76
2012	69
2013	68
2014	68



CUADRO 3. Área en café valle del cauca

FIGURA 3

Fuente: federación nacional de cafeteros.

Evidenciando con las anteriores estadísticas que las exportaciones de café se han incrementado desde el año 2010 al año 2014, y que existe entonces la necesidad de capacitar a los campesinos de las regiones cafeteras y a los campesinos de nuestra región, para que se desarrollen programas de creación de empresa campesina y asociaciones de productores de café especiales, destinados a abastecer la tendencia de crecimiento en el consumo de café en países Extranjeros, con la constante búsqueda de mejorar las condiciones sociales y económicas de la Región.

5.2 MARCO CONTEXTUAL

5.2.1. DESCRIPCION DEL SECTOR.

EL Municipio de Bolívar está ubicado en el Nor-Occidente del Departamento sobre la margen izquierda del Río Cauca en las estribaciones de la Cordillera Occidental. Ha adquirido importancia en el ámbito regional, toda vez que es epicentro del embalse Sara Brut, donde abastece de agua a 7 municipios del Valle del Cauca, beneficiando de agua potable a un total de 15.300 habitantes.

Los Límites: El Municipio de Bolívar se encuentra ubicado en la Zona Norte del Departamento del Valle, equidistante de la ciudad de Cali a 117 Km.; limita al Norte con los municipios de El Dovio y Roldanillo, al Sur con el municipio de Trujillo, por el Oriente con los municipios de Buga agrande y Zarzal y al Occidente con el Departamento del Chocó.

Sus principales alturas son: Serranía de los Paraguas, Cuchilla del Padre, Alto de la Torre, Alto de las Amarillas, Alto del Sinaí, Alto de las Cabañas, Alto de Potosí, Alto de Buenos Aires, Paso de la Llanada.

Sus principales recursos hídrico son: río San Quininí, río Cajamarca, río Naranjalito, río Cajones, río Lindo, Río Garrapatas, Río Dovio, río Sabaletas, río Azul, río Calamar y Platanares, Río Pescador, Río Cauca. El río Platanares y el río Calamar son los afluentes que surten de agua al Embalse de Guacas. Por su extensión, Bolívar ocupa el séptimo lugar entre los municipios del departamento, correspondiendo su área al 3.7% de la superficie total.

Temperatura promedio: 23°C

Área: 780 Km²

Habitantes: 18.820

Altura: 978 m. s. n. m ⁶

⁶ COLOMBIA, MUNICIPIO DE BOLIVAR VALLE, PLAN DE DESARROLLO 2012-2014, 30 de Mayo 2012.

5.2.2 ASPECTOS MISIONALES FUNCIONALES Y DE APOYO.

MISIÓN

Producir y comercializar Frutas y hortalizas de excelente calidad, mediante la aplicación de óptimas prácticas agrícolas y de sistemas de alta tecnología, que permitan ofrecer a nuestros clientes productos con altos estándares de calidad, buscando de esta manera un mercado directo que beneficie en precios accesibles al consumidor y satisfacción a nuestros clientes tanto en el mercado nacional como internacional.

VISIÓN

Nuestra empresa trabaja para ubicarse en los próximos 5 años en el sector Hortofrutícola, como una de las empresas más sobresalientes en la producción y comercialización de frutas y hortalizas en el territorio nacional e internacional, soportado en la calidad de sus productos y cumpliendo con las condiciones que exige el mercado en la actualidad, enfocado hacia la satisfacción de nuestros clientes e impulsar el desarrollo económico y social del país y la región⁷.

⁷ Tomado de <http://www.agroproductoradeldcampo.com/> con fecha de recuperación 8-oct-2014

5.3 MARCO CONCEPTUAL

La agricultura Ecológica es una “Agricultura alternativa que se propone obtener unos alimentos de máxima calidad nutritiva respetando el medio y conservando la fertilidad del suelo, mediante la utilización óptima de recursos locales sin la aplicación de productos químico-sintéticos”.⁸

Como principio fundamental para la producción en la empresa Agroproductora del Campo S.A.S., se implementa una agricultura ecológica, con procesos productivos tendientes a promover prácticas responsables con el entorno y con la sociedad, por medio de la implementación de una cultura organizacional que refleje un ejemplo de construcción empresarial en el campo sin destruir el ecosistema.

El concepto de agricultura ecológica implica entonces la adaptación de las diferentes áreas de una empresa que permitan la interacción entre campo e industria, en la producción, calidad y volumen sin afectar el medio ambiente. Esta interacción no implica la exclusión de la tecnología en el proceso de transformación de los productos, por el contrario se reemplazan ciertas prácticas rudimentarias que tradicionalmente se han hecho, por procesos novedosos que aprovechan la totalidad de los recursos disponibles incluida su disposición final.

Tales prácticas como arrojar los desechos a los ríos, que en cierta medida aparenta ser la opción más fácil para eliminar las basuras o desperdicios finales, pueden ser reemplazadas por novedosas técnicas que aprovechan en su totalidad las propiedades orgánicas de los elementos naturales, en el caso de la producción del café hasta la cascarilla*

⁸ CUENCA BERNAL Estrella, *Comparación socioeconómica de las empresas agrarias de producción ecológica y convencional en Aragón España. Problemas y oportunidades. Revista Mundo Agrario, P. 23 (2011)*

⁹Concepto tomado de www.infusionistas.com con fecha de recuperación 13 Dic de 2014 Cascarilla: **es la capa de fruta exterior de la cereza del café**. Considerada por lo general un producto de deshecho.

que comúnmente es arrojada como desperdicio final, se utiliza como combustible para el Silo* evitando de esta la manera la utilización de otros combustibles como lo es la gasolina.

De esta manera las prácticas de agricultura ecológica en Colombia son certificadas por la CVC¹⁰ como “Fincas Limpias” con lo cual garantizan que los procesos realizados en una entidad se adaptan a la normatividad ambiental vigente y cumplen con los requisitos necesarios para certificar sus productos como orgánicos, naturales, limpios o ecológicos.

La empresa Agroproductora del Campo S.A.S., ya cuenta con este certificado, siendo una de las empresas pioneras en la región en la creación de novedosas prácticas de cultivo, transformación y producción de café, logrando posicionarse en el sector como una empresa ecológicamente sostenible, con un producto final de calidad y con una historia social admirada por quienes conocen la trayectoria de la entidad.

Actualmente la empresa cuenta con la certificación de agricultura ecológica a nivel internacional, la cual es otorgada por la RainForest Alliance, una entidad no gubernamental que trabaja para conservar la biodiversidad y asegurar medios de vida sostenibles, otorgando un sello ecológico a las fincas que cumplan con la normatividad ambiental vigente con la finalidad de empezar los procesos de exportación.

¹⁰CVC: *entidad encargada de administrar los recursos naturales renovables y el medio ambiente del Valle del Cauca*

5.4 MARCO LEGAL

Artículo 226 Constitución Política de Colombia, Internacionalización de las relaciones políticas, económicas, sociales y ecológicas sobre bases de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional¹¹.

Ley 7 de 1991, Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones¹².

Ley Marco de Comercio Exterior, LEY 07 DE ENERO 16 DE 1.991, estableció los criterios generales de política de comercio exterior, algunos de sus objetivos son:

- Impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo.
- Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer adecuadamente las necesidades del consumidor.
- Apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior.
- Coordinar las políticas en materia de comercio exterior con las políticas arancelaria, cambiaria y fiscal¹³.

¹¹ COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPUBLICA, CONSTITUCION POLITICA DE COLOMBIA, LEY 226, 1991.

¹² COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPUBLICA, LEY 07, 16-01-1991, Normas generales de comercio exterior.

¹³ COLOMBIA, MINISTERIO DE COMERCIO IDUSTRIA Y TURISMO, LEY 07, 16-01-1991, Marco comercio exterior.

DECRETO 4927 DE 2011, por el cual se adopta el Arancel de Aduanas y otras disposiciones (Es importante aclarar que la DIAN es el único ente oficial autorizado para determinar la clasificación arancelaria, según el Decreto 2685/99 Art.236 y la Resolución 4240/00 Art. 154 al 157 de la DIAN División de arancel. Tel. 6-079999 Ext. 2128/2129. Costo: Medio Salario Mínimo Legal Mensual, por producto).¹⁴.

Decreto 210 de 2003, por el cual se determinan los objetivos y la estructura orgánica del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y se dictan otras disposiciones.

Que el artículo 4º de la Ley 790 de 2002, fusionó los Ministerios de Desarrollo Económico y de Comercio Exterior, conformando el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Que como consecuencia de la fusión, se hace necesario determinar los objetivos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y dotarlo de la estructura orgánica que le permita un adecuado funcionamiento¹⁵.

DECRETO NUMERO 2681 DE 1999, por medio del cual se reglamenta el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios; donde se especifican los deberes y haberes de los exportadores de bienes y servicios que salen de Colombia¹⁶.

¹⁴ COLOMBIA, PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA, DECRETO 4927, 26-12-2011, Aranceles, aduanas y otras disposiciones.

¹⁵ COLOMBIA, DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE LA FUNCION PÚBLICA, DECRETO 210, 02 de Febrero 2003, Estructura Orgánica

¹⁶ COLOMBIA, MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, DECRETO 2681, 28 de Diciembre 1999.

Resolución 01 de 2009 del Comité Nacional de Cafeteros, Por medio de esta resolución se adopta la reglamentación para los trámites de inscripción y para el control y la administración del Registro de Exportadores de Café de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, en su condición de administradora del Fondo Nacional del Café¹⁷.

Resolución número 5 de 2002, Que de conformidad con el Artículo 23 de la Ley 9ª de 1991, corresponde al Comité Nacional de Cafeteros dictar las medidas conducentes a garantizar la calidad del café de Exportación, las cuales deberán ser observadas, tanto por la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia como por los exportadores privados¹⁸.

Resolución 01 de 2012, reglamentación para el control y la administración del registro de exportadores de café de la FNC, en su condición de administradora del Fondo nacional del café.¹⁹

Norma NTC 5400 BPA, Esta norma define los requisitos generales y las recomendaciones de Buenas Prácticas Agrícolas para orientar a los productores de frutas, hierbas aromáticas culinarias y hortalizas, frescas, tanto para el mercado nacional y el de exportación, como para la agroindustria, con el fin de mejorar las condiciones de la producción agrícola, con un enfoque preventivo, en busca de la inocuidad, la competitividad y la seguridad de los trabajadores y el desarrollo sostenible²⁰

¹⁷ COLOMBIA, FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS, RESOLUCION No 01, 28 Julio 2009, Registro de Exportadores de Café.

¹⁸ COLOMBIA, FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS, RESOLUCION No 5, 06 Junio 2001, Calidad de Café de exportación.

¹⁹ COLOMBIA, FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS, RESOLUCION No 1, 15 de marzo 2012, Reglamentos para inscripción de exportadores de café.

²⁰ COLOMBIA, ICONTEC, NTC 5400, 12 de Diciembre de 2012, Buenas Prácticas Agrícolas.

5.5 MARCO ESPACIAL

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S., desarrolla sus actividades Agropecuarias en el Corregimiento de la Tulia, Jurisdicción del Municipio de Bolívar, donde se encuentra un amplio sector de paisaje, es un deleite constante para visitantes y propios, es la zona cafetera del municipio, considerada la despensa agrícola por sus fértiles tierras y la variedad de productos que allí se cosechan. A demás cuenta con grandes cultivos de flores tropicales y exóticas que surten el mercado local y regional.

Corregimiento de La Tulia:

- | | |
|--|--|
| 1. Área: | 11.196 hectáreas |
| 2. Población: | 1.525 habitante |
| 3. Distancia de la cabecera municipal: | 22,5 kilómetros |
| 4. Longitud vías internas: | 3,7 kilómetros |
| 5. Estado de las vías internas: | 52% pavimentadas y el 48% sin pavimentar en regular estado |
| 6. Tipo y estado de vía entre cabecera Municipal y cabecera del corregimiento: | Vía pavimentada en 15 km y sin pavimentar en 7,5 km en regular estado. ²¹ |

5.5.1. CARACTERIZACION DE LA EMPRESA

Agroproductora del Campo S.A.S., es una empresa privada Colombiana, ubicada en el corregimiento de la Tulia, municipio de Bolívar Valle del cauca, entre los 1600 y 1700 metros sobre el nivel del mar, dedicada a la producción y comercialización de Café, frutas y hortalizas, cuenta con un área importante de invernaderos manejados con sistemas de producción de alta tecnología y buenas prácticas agrícolas que permiten la producción de cosechas con óptimos niveles de calidad responsables con el medio ambiente, lo cual nos permite ofrecer a todos nuestros clientes productos de excelente calidad, cumpliendo con las condiciones que exigen los mercados actuales.

²¹. Tomado de <http://www.bolivar-valle.gov.co/apc-aa-files/> con fecha de recuperación 12 nov 2014

5.5.2 ESTRUCTURA FUNCIONAL

5.5.2.1 TERRENOS

AgroProductora del Campo SAS., actualmente cuenta con disponibilidad de 201 Hectáreas de extensión distribuidas así:

- 30 Hectáreas de café tecnificado al sol (150.000) Arboles de café Ap
- 15 Hectáreas de Banano sembrado en barreras del café (8.325 plantas de banano Aprox.).
- 9.200 M/2 de cultivo de pimentón bajo estructura metálica de invernadero.
- 159.8 Hectáreas de cultivos de pasto donde se maneja actividades pecuarias vientres bovinos cebs y doble propósito.
- 10 Hectáreas de bosques, carreteras, cuencas de recursos hídricos propios, construcciones y edificaciones.

La proyección de la empresa para el año 2015 es realizar la siembra de 33 Hectáreas de Café (165.000 Plantas de café Aprox.), y la siembra de 40 Hectáreas de banano Monocultivo (44.400 Plantas de banano Aprox.). Proyectos con tendencias a incluir en planes de Exportación.

5.5.2.2 CAPITAL HUMANO

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S., cuenta con capital humano altamente calificado y comprometido con la entidad, en los cuales se destaca la asesoría de dos agrónomos titulados enfocados en la línea de Pimentón y Café - Banano respectivamente, un administrador técnico agropecuario para el manejo de la ganadería, Un Administrador General, tres administradores uno para cada frente de trabajo (Pimentón, Café-Banano y Ganadería), profesional contador y asesor financiero, Técnico Auxiliar de inventarios.

Agroproductora del Campo SAS., promueve el empleo en la región, cuenta con 40 empleados fijos directos, 200 empleados temporales en tiempos de cosecha cafetera, y más de 50 empleos indirectos.

Agroproductora del Campo S.A.S., se destaca por su labor social pues el 80% de su personal lo constituye mujeres madres cabeza de hogar.

5.5.2.3 CLIENTES

Agroproductora del Campo S.A.S., tiene su sede principal en el Corregimiento de La Tulia Municipio de Bolívar Valle, cuenta con puntos fijos de distribución y venta en las principales ciudades del país como: Corporación de Abastos en Bogotá; Central Mayorista en Medellín; e igualmente tenemos atención directa a distribuidores mayoristas en Cali. En la actualidad estamos codificados en Almacenes Éxito, a nivel nacional y Almacenes Olímpica, cadenas con las cuales se ha tenido una excelente relación comercial²².

5.6 MARCO TEMPORAL

Agroproductora del Campo S.A.S., durante los años 2013 y 2014, realiza los procesos y la consecución de las licencias emitidas por ICA e INVIMA, como son Fincas limpias, manejo de lixiviados, conservación del Medio Ambiente. Actualmente cuenta con la licencia de Rain.Forest Alliance y en la consecución de la licencia de exportador de la Federación Nacional de cafeteros.

Agroproductora del Campo S.A.S., participó en la Macrorueda No 55 realizado por Procolombia los días 19 y 20 de Febrero de 2015 en el gran salón de Col ferias en la ciudad de Bogotá DC.²³

El propósito de asistir a la Macrorueda fue la presentación de los productos y la consecución de nuevos clientes en diferentes lugares del Mundo.

²². Tomado de <http://www.agroproductoradelcampo.com/> con fecha de recuperación 4 nov de 2014

²³. Tomado de <http://www.macrorrueda55procolombia.co/> con fecha de recuperación 4 nov de 2014

6. METODOLOGIA

6.1 TIPO DE INVESTIGACION

En la investigación de la factibilidad de exportación de café para la empresa AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S., se hizo necesario detallar una serie de variables que nos permitieran la obtención de información relevante para la estructuración del presente trabajo. En otras palabras para poder analizar la factibilidad de la exportación de café, se requirió inicialmente hacer una descripción de la manera en que están estructurados los procesos al interior de la empresa, y la manera en que interactúan los individuos de una organización con respecto a los objetivos de la misma. Adicionalmente se hizo necesario describir las variables externas de la empresa que determinan en gran manera la viabilidad del proyecto.

Se realizó entonces una investigación tipo descriptiva, la cual comprende “características del universo de la investigación, señala formas de conductas y actitudes del universo investigado, establece comportamientos concretos y descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación”,²⁴ de esta manera una investigación descriptiva nos permitió obtener información acerca de las diferentes variables que involucran un estudio de la factibilidad, tanto al interior de la organización, como al exterior de la misma.

²⁴. MENDEZ ALVAREZ, Carlos Eduardo. *Metodología: Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación*. Tercera Edición. Bogotá. Editorial McGraw Hill. 2001 p. 137.

6.2 METODO DE INVESTIGACION

El método que se utilizó para la realización del presente trabajo de investigación fue el método inductivo. Ya que para la investigación se empezó analizando diferentes particularidades como los procesos de producción, canales de comercialización, logística, licencias, mercados, entre otras variables, las cuales después de ser analizadas individualmente, nos permitieron llegar a una conclusión global que es la determinación de la factibilidad de exportación de café teniendo en cuenta la suma de las particularidades, un método de investigación inductivo:

“permite al investigador partir de la observación de fenómenos o situaciones particulares que enmarcan el problema de investigación (se podría citar algunos ejemplos: aspectos de una estructura organizacional, la auditoría en una organización específica, la estructura de costos del proceso productivo y operativo en una organización, la forma como se desarrolla el proceso de liderazgo en una estructura de empresa, etc) y concluir proposiciones y a su vez premisas que expliquen fenómenos similares al analizado, así los resultados obtenidos pueden ser la base teórica sobre la cual se fundamenten observaciones, descripciones y explicaciones posteriores”.²⁵

Con base a este método se desarrolló la investigación de las diferentes variables involucradas en el proceso de exportación.

²⁵ MENDEZ ALVAREZ, Carlos Eduardo. Metodología: Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación. Tercera Edición. Bogotá. Editorial McGraw Hill. 2001 p. 144.

6.3 FUENTES DE INFORMACION.

6.3.1 FUENTES PRIMARIAS

La información directa que se recopiló fue la que se obtuvo de fuentes pertenecientes a la empresa, tal como la de los propietarios, trabajadores, ingenieros y biólogos. También como fuente de información primaria se obtuvieron entrevistas realizadas a los funcionarios de entidades como Procolombia, la federación nacional de cafeteros, la CVC, empresas que están en proceso de exportación, empresas que están exportando y por supuesto la de los profesores que aportaron a la construcción de esta investigación.

6.3.2 FUENTES SECUNDARIAS

Como fuentes de apoyo secundario para la obtención de información, se utilizaron las referencias bibliográficas tales como los antecedentes, dichas referencias crearon una base de información indirecta que fue igualmente relevante para la búsqueda de materiales que aporten datos importantes acerca de la exportación de productos colombianos al mercado canadiense. Dentro de esta información secundaria ingresaron también revistas, periódicos, libros, documentales, ensayos y todo tipo de escrito relacionado con la temática del proyecto investigativo.

6.4 TECNICAS

6.4.1 OBSERVACION

La observación permitió identificar las principales fortalezas y debilidades que se encuentran al interior y al exterior de la organización, dicha observación nos permitió tener un concepto objetivo acerca de la manera en que se están realizando los procesos. La observación fue de tipo no participante, ya que se procuró durante todo el proceso dar opiniones subjetivas. La observación se convirtió en una técnica de relevancia para la realización de la presente investigación puesto que al ser un trabajo de campo la observación suministra gran cantidad de información. En la observación, “A través de sus sentidos, el hombre capta la realidad que lo rodea” ²⁶ Dicha realidad fue captada por nuestra percepción al analizar cada variable que hace parte del proceso de determinación de la factibilidad.

6.4.2 ENTREVISTA

Por medio de entrevistas semiestructuradas o no estructuradas se obtuvo información de entidades especializadas en los procesos de certificación y exportación de productos colombianos. Las entrevistas fueron dirigidas a funcionario de entidades como Procolombia, los cuales buscan promover la exportación de productos de origen colombiano; La Federación Nacional de Cafeteros, quienes dan el visto bueno acerca de las tasas consideradas como café especial; la CVC quien se encarga de conservar las fuentes hídricas y la protección de la fauna y la flora que se encuentra dentro de los predios que son propiedad de la empresa; Empresas que se encuentran en procesos de exportación de café; Los profesores de la universidad quienes se encargan de la orientación del presente trabajo y por supuesto las entrevistas a los trabajadores de la empresa que son quienes conviven a diario con los diferentes procesos que se realizan al interior de la misma.

²⁶ MENDEZ ALVAREZ, Carlos Eduardo. *Metodología: Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación*. Tercera Edición. Bogotá. Editorial McGraw Hill. 2001 p. 154.

6.4.3 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Como referencias bibliográficas se tomó Información publicada en diferentes portales de internet o medios de comunicación, los cuales contienen gran variedad de manuales establecidos como guías para las empresas que desean iniciar con planes exportadores, dichos manuales son publicados por entidades como Procolombia y la Federación Nacional de Cafeteros en revistas que circulan con información actualizada para los empresarios interesados en mantenerse a la vanguardia de la información referente al comercio exterior y a las oportunidades de inversión.

7. FACTIBILIDAD DE EXPORTAR CAFÉ A CANADA.

Debido a las dificultades que vive el sector agropecuario en nuestro país, dados por los bajos precios de comercialización de los productos y los altos costos en los insumos necesarios para obtener una buena producción, los campesinos de nuestro país se ven envueltos en una realidad llena de innumerables falencias que afectan para lograr buenos precios en el momento de la finalización de una cosecha:

“No hay que ir hasta una finca para detectar la crisis del sector agropecuario. Se ve en las calles de las ciudades e incluso en los pueblos. Los problemas del agro vienen en un kilo de plátano, papa o arroz y hasta en el cilantro que se comercializa en los supermercados y en las tiendas de barrio. Cualquier producto de la pequeña agricultura es un espejo de lo que le sucede al campo colombiano. La crisis tiene un eje central. Cada vez que sale una cosecha, los precios caen y los ingresos de muchos cultivadores, especialmente de los más pequeños, no alcanzan para cubrir los costos de producción. Eso significa que miles de campesinos trabajan a pérdida o apenas para sobrevivir”²⁷

La anterior cita refleja la constante problemática del sector agropecuario, situaciones a las cuales se ven expuestos los campesinos durante el ciclo productivo de cada cosecha, incluso los intermediarios o comercializadores obtienen mejores ingresos que el mismo campesino, puesto que por menos trabajo logran mayor rentabilidad:

“Quien cultivó, preparó el suelo, sembró la semilla, hizo las desyerbas, fertilizó y recolectó la cosecha, además de que asumió los riesgos de inundación, vendaval, sequía y enfermedades y plagas, entre otras labores, y esperó más de un año para producirlo y sacarlo al mercado,

²⁷ Edmer Tovar Martínez, *Lo que tiene en jaque al campo Colombiano*, Periódico El Tiempo, Edición 8 de Septiembre 2013 P.1

al final de esta cadena recibió menos de una quinta parte del precio que pagó el consumidor”²⁸

Una respuesta a este tipo de inconvenientes puede ser la creación de empresa en el campo, la tecnificación de los procesos y la producción con calidad de exportación, lo cual le puede permitir a los campesinos colombianos hacerse acreedores de un lugar en los mercados extranjeros, llegando a mercados más estables que ofrezcan mejores precios y que eviten las excesivas pérdidas al vender el producto final.

Es por estas causas que para los directivos de Agroproductora del Campo S.A.S es importante la elaboración del presente plan exportador estudiando diferentes aspectos que permitan establecer una viabilidad real, minimizando los riesgos de pérdida para el empresario y que permita establecer mayores oportunidades de rentabilidad que favorezcan el arduo trabajo del campo y adaptándose a la normatividad internacional para las futuras exportaciones.

Dentro de estos factores que se analizaron para establecer la viabilidad de exportar café para la empresa agroproductora del campo sas, se encuentran la estabilidad política, económica y social de los países, los tratados de libre comercio vigentes con Colombia que favorezcan los impuestos de aduanas, el consumo de café al interior del país, precios de comercialización, competencia del sector, entre otras, estableciendo de esta manera que Canadá es un país apto para iniciar los procesos de exportación para Agroproductora del campo SAS, pues la empresa en este momento cuenta con compradores en diferentes países, pero es claro que exportar a algunos países representa mayor riesgo por la inestabilidad al interior de las economías, mientras que un país como Canadá se visualiza como potencial consumidor.

²⁸ *Edmer Tovar Martínez, Lo que tiene en jaque al campo Colombiano, Periódico El Tiempo, Edición 8 de Septiembre 2013 P.2*

7.1 ANALISIS DEL ENTORNO

En el desarrollo de la viabilidad de exportación para la empresa Agroproductora Del Campo S.A.S, se hace necesario revisar el entorno de nuestro país, verificando las principales variables y el estado actual de las condiciones generales tanto de Colombia. Se entiende por análisis Macroeconómico.

Se entiende por análisis macroeconómico *“la relación entre los diferentes aspectos que componen la economía (precios, consumo, producción, desempleo, etc.) y, a partir del conocimiento anterior, generar y evaluar, con datos reales, propuestas teóricas que permitan dar explicación a hechos o situaciones en el futuro.”*²⁹

7.1.1 ANALISIS MACROECONOMICO DE COLOMBIA

A continuación se desarrollarán los principales elementos que permiten identificar el entorno actual de nuestro país, analizando variables esenciales como con el pib, el desempleo, la inflación, el índice de precios al consumidor y las tasas de interés o intermediación.

a. INFLACION.

Cuando se habla de inflación se habla de “un aumento en el nivel general de precios a través del tiempo la existencia de inflación durante un período implica un aumento sostenido del precio de los bienes en general, lo cual afecta la capacidad adquisitiva de la población disminuyendo su capacidad de compra y por ende su calidad de vida.

Para poder medir el aumento de los precios causado por la inflación, se crean diferentes índices que miden el crecimiento medio porcentual de la canasta de familiar ponderada en función de lo que se quiera medir.

²⁹ Recuperado de

<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo103.htm> con fecha de recuperación 05 de Abril de 2015

Como se observa en las siguientes gráficas, el nivel de inflación en Colombia desde el año 2007 ha registrado una estabilidad considerable durante aproximadamente 10 años, dándole a los consumidores buen poder adquisitivo durante el transcurso del tiempo.

El histórico de la inflación en Colombia muestra que se ha comportado de la siguiente manera

AÑO	INFLACION
2003	6,49
2004	5,5
2005	4,85
2006	4,48
2007	5,69
2008	7,67
2009	2
2010	3,17
2011	3,73
2012	2,44
2013	1,94
2014	3,66

CUADRO 4

Inflación por año en Colombia

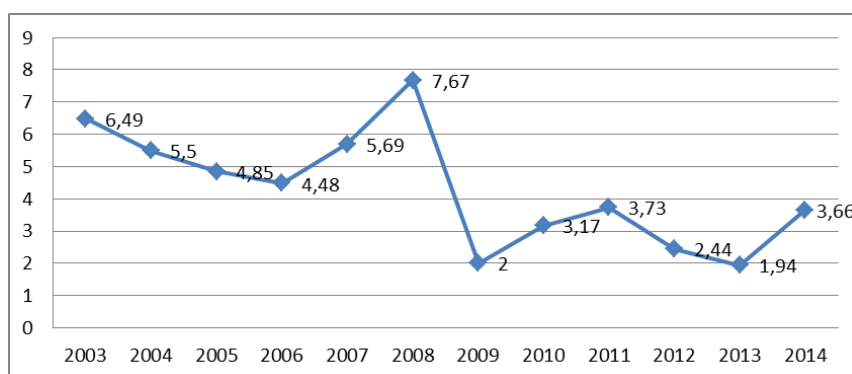


FIGURA 4 inflación por año en Colombia

Tal como se evidencia en las cifras obtenidas por el Dane, la inflación desde el año 2009 ha permanecido relativamente baja, teniendo en el año 2013 una inflación de solo 1,94 y duplicándose para el año 2014. Según el Presidente de la Republica Juan Manuel Santos, La inflación en Colombia presenta uno de los mejores índices a nivel de Latinoamérica, igualmente resalta que *"La inflación más baja (1.94%) en más de medio siglo según acaba de divulgar el DANE es una gran noticia para el bolsillo de los colombianos"*³⁰

³⁰Recuperado de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-13335956> con fecha de recuperación 5 de Abril de 2015

B. PRODUCTO INTERNO BRUTO TRIMESTRAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA

Periodo	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	Explotación de minas y canteras	Industrias manufactureras	Suministro de electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas	Actividades de servicios sociales, comunales o personales	Subtotal	IVA no deducible	Derechos e impuestos sobre las importaciones	Impuestos excepto IVA	Subvenciones	Total Impuestos	PRODUCTO INTERNO BRUTO
2010	(3,1)	12,6	1,0	8,1	4,2	3,2	3,5	2,3	4,7	3,5	4,0	1,5	5,6	6,9	4,2	3,5
	1,1	13,7	3,5	5,5	(8,2)	3,5	5,9	2,7	4,0	3,3	5,7	18,5	2,6	4,1	6,2	3,5
	(1,2)	9,9	0,3	2,2	(4,2)	6,1	7,9	4,1	2,9	3,2	7,5	27,1	(3,5)	-	6,5	3,5
	4,0	6,6	2,6	0,0	8,7	7,8	7,5	5,5	2,9	5,0	10,0	27,2	1,6	(0,6)	9,6	5,3
2011	0,2	10,6	1,8	3,9	(0,1)	5,2	6,2	3,6	3,6	3,7	6,8	18,2	1,5	2,5	6,6	4,0
	7,1	9,8	5,1	1,6	2,6	6,6	6,4	5,8	2,2	5,4	10,2	24,7	4,8	-	10,4	5,8
	1,8	11,3	3,2	2,1	8,2	7,5	7,0	6,5	3,2	5,6	13,3	29,3	6,5	3,3	13,2	6,3
	1,6	19,2	6,6	3,5	14,4	7,1	8,0	7,2	3,8	7,7	10,2	23,2	8,0	5,9	11,1	7,9
2012 ^P	(1,8)	17,7	4,1	4,8	7,8	5,8	5,2	7,3	3,4	6,0	9,0	21,2	6,3	5,2	9,7	6,3
	2,1	14,5	4,7	3,0	8,2	6,7	6,6	6,7	3,1	6,2	10,6	24,4	6,4	3,6	11,1	6,6
	1,2	13,0	0,4	2,0	14,6	5,6	7,2	6,8	4,1	5,9	8,7	14,2	3,9	7,1	7,9	6,0
	3,0	8,5	(0,3)	2,2	18,3	4,7	4,3	5,4	4,4	5,2	4,0	11,2	6,8	5,1	5,4	5,1
2013 ^{Pr}	3,6	0,3	(1,7)	3,1	(4,9)	3,4	3,7	3,7	5,6	2,4	2,1	8,7	3,6	3,1	3,2	2,5
	2,1	1,3	(2,8)	1,3	(2,3)	3,5	4,5	4,1	5,9	2,5	4,0	6,1	3,9	2,5	4,2	2,7
	2,5	5,6	(1,1)	2,1	6,0	4,3	4,9	5,0	5,0	3,9	4,6	9,9	4,5	4,4	5,1	4,0
	3,1	0,8	(4,7)	4,2	12,6	2,9	2,2	3,8	4,9	2,8	2,8	3,6	6,4	2,4	3,7	3,0
2014 ^{Pr}	7,6	4,5	1,1	5,8	4,9	4,3	3,3	4,5	5,1	4,2	5,1	3,6	4,3	3,6	4,6	4,5
	5,3	6,7	(0,4)	4,1	21,3	4,6	3,4	6,1	5,0	5,5	5,9	3,4	7,0	4,2	5,8	5,7
	5,9	7,8	0,1	5,6	10,5	5,5	3,4	5,8	6,2	5,4	4,8	4,0	4,0	4,8	4,5	5,5
	5,5	4,9	(1,0)	4,9	12,0	4,3	3,1	5,0	5,3	4,5	4,7	3,6	5,4	3,8	4,7	4,7
2014 ^{Pr}	6,1	5,7	3,2	4,7	18,2	5,5	4,6	6,1	6,8	6,4	8,4	9,2	2,7	2,4	7,5	6,5
	1,5	(2,2)	(1,4)	3,7	10,2	4,9	4,4	6,1	5,8	3,9	8,9	9,5	4,7	2,3	7,7	4,3
	3,4	(1,0)	(0,3)	3,9	12,7	4,8	4,3	4,4	4,7	4,0	7,6	8,7	2,8	2,9	6,1	4,2

En términos generales la economía Colombiana se ha caracterizado en las ultimas épocas por tener un crecimiento destacado a nivel de Latinoamérica ubicándose en los primeros lugares en cuanto al índice de crecimiento económico se refiere, el Banco Mundial afirma en un artículo que Colombia se encuentra entre los países que superarán el promedio de crecimiento en América latina, por encima de países como Brasil o México, *“Se espera que potencias regionales como México y Brasil crezcan alrededor de 2,5 % y 0,9 %, respectivamente. Entre los países con mejor desempeño se encuentran Panamá, Bolivia, Colombia y Paraguay que, junto con Perú, Chile y Uruguay, superarán el promedio regional. En el extremo inferior, Venezuela, Argentina y Barbados no muestran perspectivas de crecimiento este año”*³¹

Sin embargo, a pesar de que se espera que Colombia crezca por encima del promedio latinoamericano, también se afirma que los bajos precios del petróleo que se han observado durante el 2015 y el aumento del dólar impedirá que el país tenga un mejor rendimiento, Ilan Goldfajn, economista jefe del Itau Unibanco afirma que *“En nuestra visión Colombia es el país que tiene el mejor desempeño, no sólo por la dinámica que registró el año pasado sino también por la actual, donde se ve un crecimiento saludable de 4,7 por ciento que es nuestro cálculo. El problema es que el petróleo no para de caer y en la región es el país más sensible a este factor, por eso tiene unos obstáculos enormes hacia adelante”* ³²

Por otra parte el banco de la republica también proyecta un buen crecimiento para la economía del país, aunque reconoce que no es la ideal para las necesidades del país, es decir que aunque la situación económica al interior del país es buena, los factores externos a los que se ve expuesta hacen que los resultados de crecimiento o las expectativas de crecimiento se disminuyan a

³¹ Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/region/lac/overview> con fecha de recuperación 07 de Abril de 2015

³² Entrevista a Ilan Goldfajn, economista jefe del Itau Unibanco, Recuperada de <http://www.eltiempo.com/economia/sectores/crecimiento-economico-de-colombia-en-el-2015/14833817> Fecha de Recuperación 07 de Abril de 2015

causa de las situaciones mencionadas anteriormente (precio del dólar y precio del petróleo).

El Banco de la república afirma que *“La caída en los precios internacionales del petróleo, en un 50% en promedio, desde el segundo semestre de 2014, llevó a una revisión a la baja del crecimiento para este año, pues habrá una caída en los ingresos de la Nación y una presión sobre las finanzas públicas”*³³

Sin embargo a pesar de que el crecimiento de la economía no será tan alto como se esperaba, Colombia sigue teniendo una de las economías en mayor expansión a nivel de Latinoamérica lo cual se refleja como un aspecto positivo en el ámbito del entorno económico.

C. EMPLEO POR RAMAS DE ACTIVIDAD

Concepto	2011			
	Ene - Mar	Abr - Jun	Jul - Sep	Oct - Dic
Ocupados Total Nacional	19.194	19.724	20.024	21.136
No informa	2	4	4	3
Agricultura, pesca, ganadería, caza y silvicultura	3.570	3.465	3.523	3.979
Explotación de Minas y Canteras	199	281	327	168
Industria manufacturera	2.391	2.637	2.544	2.843
Suministro de Electricidad Gas y Agua	96	98	115	128
Construcción	1.083	1.064	1.184	1.247
Comercio, hoteles y restaurantes	5.101	5.242	5.235	5.566
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.695	1.620	1.634	1.690
Intermediación financiera	239	238	232	243
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	1.228	1.318	1.310	1.355
Servicios comunales, sociales y personales	3.590	3.756	3.914	3.915

CUADRO 6 Empleo por ramas de actividad 2011

³³ Recuperado de <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/banco-republica-proyecta-crecimiento-economico-36-2015> con fecha de recuperación

Concepto	2012			
	Ene - Mar	Abr - Jun	Jul - Sep	Oct - Dic
Ocupados Total Nacional	20.188	20.778	20.627	21.192
No informa	7	7	2	10
Agricultura, pesca, ganadería, caza y silvicultura	3.618	3.515	3.540	3.816
Explotación de Minas y Canteras	185	279	291	186
Industria manufacturera	2.616	2.738	2.531	2.740
Suministro de Electricidad Gas y Agua	111	97	103	122
Construcción	1.261	1.221	1.201	1.284
Comercio, hoteles y restaurantes	5.368	5.579	5.488	5.706
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.743	1.684	1.791	1.665
Intermediación financiera	282	249	248	261
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	1.248	1.343	1.484	1.468
Servicios comunales, sociales y personales	3.749	4.064	3.949	3.934

CUADRO 7 Empleo por ramas de actividad 2012

Concepto	2013			
	Ene - Mar	Abr - Jun	Jul - Sep	Oct - Dic
Ocupados Total Nacional	20.321	20.969	21.145	21.758
No informa	1	4	3	7
Agricultura, pesca, ganadería, caza y silvicultura	3.600	3.366	3.533	3.699
Explotación de Minas y Canteras	240	237	278	139
Industria manufacturera	2.405	2.659	2.462	2.605
Suministro de Electricidad Gas y Agua	109	98	115	113
Construcción	1.112	1.146	1.235	1.387
Comercio, hoteles y restaurantes	5.655	5.677	5.783	5.995
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.744	1.804	1.695	1.726
Intermediación financiera	259	269	319	313
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	1.467	1.485	1.498	1.505
Servicios comunales, sociales y personales	3.729	4.223	4.224	4.269

CUADRO 8 Empleo por ramas de actividad 2013

Concepto	2014			
	Ene - Mar	Abr - Jun	Jul - Sep	Oct - Dic
Ocupados Total Nacional	20.707	21.419	21.615	22.272
No informa	2	2	5	4
Agricultura, pesca, ganadería, caza y silvicultura	3.405	3.336	3.594	3.647
Explotación de Minas y Canteras	212	237	247	162
Industria manufacturera	2.441	2.644	2.511	2.747
Suministro de Electricidad Gas y Agua	118	122	118	126
Construcción	1.225	1.266	1.273	1.445
Comercio, hoteles y restaurantes	5.728	5.816	5.829	6.063
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.783	1.783	1.749	1.856
Intermediación financiera	294	277	314	273
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	1.421	1.532	1.633	1.654
Servicios comunales, sociales y personales	4.079	4.404	4.342	4.295

CUADRO 9 Empleo por ramas de actividad 2014

Como se evidencia en los cuadros, el sector agropecuario genera un porcentaje relativamente alto en el empleo al momento de mirarlo por cada una de las ramas de la actividad. Sin embargo es de resaltar que gran parte de la población campesina aun no produce bajo la mentalidad de creación de empresa, sino que gran parte de ellos viven en condiciones muy precarias y la producción de la tierra se hace como medio de subsistencia.

7.1.2 ANALISIS MICROECONOMICO

7.1.2.1 ASPECTOS DEL MUNICIPIO

Identificación del municipio:

Nombre del municipio: Municipio de Bolívar Valle del Cauca.

NIT: 891900945-1

Código Dane: 76100

Gentilicio: Bolivarenses

Otros nombres que ha recibido el municipio: Pueblo Grande del Pescado o Yaysa (En lenguaje Gorrón), Pescador, Santa Ana del Pescador y Bolívar.



Figura 5

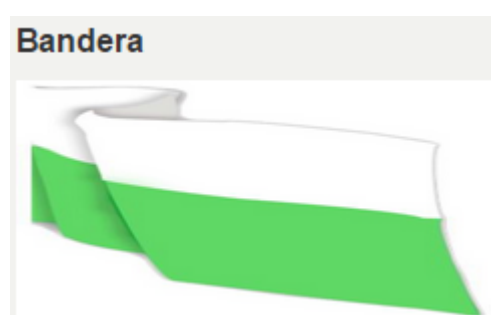


Figura 6

7.1.2.2 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DEL MUNICIPIO:

“Geográficamente Bolívar está ubicado al Noroccidente del Valle del Cauca, en la margen izquierda del Río Cauca, haciendo límite por el norte con el Municipio de El Dovio, al nororiente con el Municipio de Roldanillo, al oriente con el Río Cauca y el Municipio de Bugalagrande, al sur con el Municipio de Trujillo, y al occidente con el Departamento del Chocó. También se ubica al margen de una de las carreteras principales del país, la Troncal de Occidente; esta situación favorece relaciones de tipo cultural, económico, político-administrativo con las subregiones Norte y Centro del Valle

del Cauca. Bolívar es un Municipio con un área de 75.209 hectáreas de las cuales el 96,23% corresponden a zona montañosa de la cordillera Occidental y el otro 3,77% corresponde a la zona plana en la margen izquierda del valle aluvial del Río Cauca.”³⁴

7.1.2.3 DIVISIÓN POLITICA:

El Municipio de Bolívar se conforma por la Cabecera Municipal, 18 corregimientos, 40 veredas y dos resguardos indígenas.

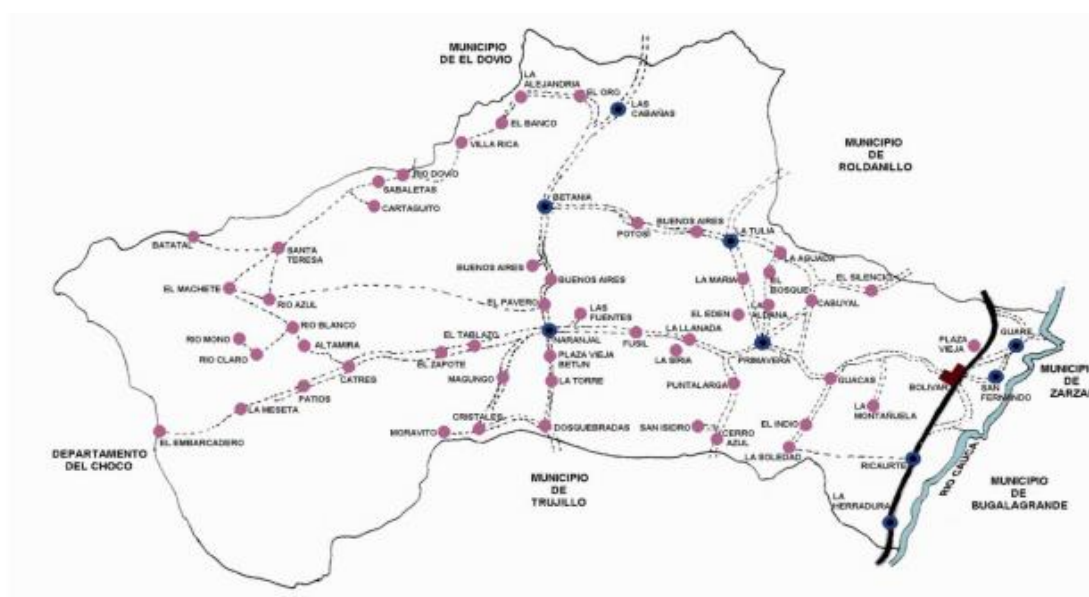


Figura 7.

Fuente: Resolución No 074 de Junio 24 de 2013

³⁴ Fuente: http://www.bolivar-valle.gov.co/informacion_general.shtml#indicadores Con fecha de recuperación 10 de Enero de 2015

POBLACION ³⁵

No. Habitantes Cabecera: 3439

No. Habitantes Zona Rural: 10041

Total: 13480

Rangos de edad	>1 año	1-4	5-14	15-44	45-59	>60
Total por edad	269	1034	2344	5759	2253	1821
Porcentaje	2,00	7,67	17,39	42,72	16,71	13,51

Figura 8.

Distribución por sexo: No. Hombres: **6910** No. Mujeres: **6570**

Corregimiento de La Tulia

En este sector el paisaje es un deleite constante para visitantes y propios, es la zona cafetera del municipio, considerada la despensa agrícola por sus fértiles tierras y la variedad de productos que allí se cosechan. A demás cuenta con grandes cultivos de flores tropicales y exóticas que surten el mercado local y regional.

³⁵Recuperado de: [http://www.bolivar - valle. gov.co/informacion_general..shtml#indicadores](http://www.bolivar-valle.gov.co/informacion_general.shtml#indicadores) Con fecha de recuperación: 18 de febrero de 2015 Presentación

7.1.2.4 VENTAJAS DEL SECTOR AGROPECUARIO EN EL MUNICIPIO

- El municipio de Bolívar Valle cuenta con fuentes hídricas las cuales favorecen el sistema de riego para las actividades agropecuarias de la zona, tales ríos son *“río Sanquininí, río Cajamarca, río Naranjalito, río Cajones, río Lindo, río Garrapatas, río Dovio, río Zabaletas, río Azul, río Calamar, río Pescador, río Cauca. El río Pescador y el río Calamar son los afluentes que surten de agua al embalse de Guacas”*³⁶
- La riqueza del suelo para la producción de cultivos con altos niveles de calidad también puede observarse como característica importante propia de la región, puesto que la fertilidad de estas tierras permite que los campesinos puedan desarrollar su actividad obteniendo productos que serán apetecidos tanto en mercados locales como en mercados regionales y a su vez que puedan ser objeto de exportación.
- La intervención de entidades gubernamentales que se encuentran comprometidos en la capacitación de los campesinos en diferentes técnicas para mejorar la productividad de los cultivos.

7.1.2.5 DESVENTAJAS DEL SECTOR AGROPECUARIO EN EL MUNICIPIO

- Falta de apoyo gubernamental en tecnificación de los procesos agropecuarios.
- Los canales de comercialización se ven limitados por los intermediarios que ofrecen precios muy bajos para los campesinos, incluso ganando un margen de rentabilidad más alto que los productores.
- La falta de una cultura empresarial entre los campesinos impide que se puedan establecer sociedades para una producción a escala, ya que en la actualidad gran parte de los campesinos practican la agricultura como medio de subsistencia y no como un trabajo digno y rentable dirigido a mejorar la calidad de vida de los habitantes de la región.

³⁶Recuperado de: [http://www.bolivar - valle. gov.co/informacion_general..shtml# indicadores](http://www.bolivar-valle.gov.co/informacion_general.shtml#indicadores) Con fecha de recuperación: 18 de febrero de 2015 Presentación

7.2 ANALISIS E INVESTIGACION DE MERCADOS

La investigación de mercados es parte fundamental del proceso de Exportación de Café Procesado, Tostado y Molido, hacia cualquier País del Mundo, debido a que existen variables, económicas, Fitosanitarias, arancelarias, entre otras, que influyen considerablemente en la toma de decisiones al elegir el País destino de nuestro Producto.

Para tal fin se realizan los procesos pertinentes para la elaboración del estudio de Mercado, partiendo de la consulta del código o estructura arancelaria, por medio del cual se identifica el producto a exportar.

Para el caso de Café tostado descafeinado molido, se identifica con el código de nomenclatura 0901.21.20.00;³⁷ La consulta del código o nomenclatura arancelaria se realiza en la Página de la DIAN enlace:

REPÚBLICA DE COLOMBIA
DIAN
Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

DIAN - MUISCA - ARANCEL

¿Dónde estoy?: Inicio | Consultas Arancel | Consulta por estructura arancelaria

Consulta por estructura arancelaria

servicios en línea muisca

Sección II	Productos del reino vegetal
Capítulo 09	Café, té, yerba mate y especias
Partida 0901	Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarrilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción.
0901.20	- Café tostado:
0901.21	- Sin descafeinar:
0901.21.20	- Sin descafeinar:

Código	Comp	Supl	Designación de mercancías	Perfil	Notas
0901.21.20.00			- - - Molido		

Figura 9.

Fuente: <https://muisca.dian.gov.co>

³⁷ Recuperado de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces#5> con fecha de recuperación: 22 de Marzo de 2015

7.2.1 FICHA TÉCNICA DE LOS PAÍSES PARA LA REALIZACIÓN DE LA MATRIZ DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

³⁸CANADA.

Nombre oficial: Canadá

Superficie: 9.984.670 Kms²

Situación geográfica: Limita al este con el océano atlántico del norte, al oeste con el océano pacífico, al norte con el océano Ártico y al sur con Estados Unidos.

Población: 34.675.083

Principales ciudades: Toronto, Montreal, Vancouver, Calgary

Idiomas Oficiales: Inglés y francés.

³⁸ESTADOS UNIDOS

Nombre oficial: Estados Unidos de América

Superficie: 9.372.614 kms

Situación geográfica: limita al norte con Canadá, al sur con México, al este con el océano atlántico y el mar caribe, y al oeste con el océano pacífico.

Población: 308.745.538

Grupos de población: blancos 72,4 %, afroamericanos 12,6% asiáticos 4,8% india americana 0,9%

Principales ciudades: New York, Los Ángeles, Chicago, Miami

Idiomas Oficiales: Inglés.

³⁸ **COSTA RICA**

Nombre oficial: República de Costa Rica

Superficie: 51.100 kms²

Situación geográfica: limita al noroeste con Nicaragua, al Sudeste con Panamá, al este con el océano Atlántico, y al oeste con el océano pacífico.

Población: 4.563.539

Grupos de población: 94% Mestizo negritudes 3% amerindios 1%

Principales ciudades: Alajuela, Cartago, Heredia

Idiomas Oficiales: Español

³⁸ **MEXICO**

Nombre oficial: Estados Unidos mexicanos

Superficie: 1.964.375 Kms²

Situación geográfica: limita al norte con Estados Unidos de América, Al sur con Guatemala y Belice, al este con el golfo de México, y el mar de las Antillas, y al oeste con el océano pacífico.

Población: 114.975.406

Grupos de población: 60% Mestizo indígenas 30%, Blancos 9%, otros 1%

Principales ciudades: Guadalajara, Monterrey, Puebla, Tijuana

Idiomas Oficiales: Español

³⁸ Fuente de las fichas técnicas recuperada de <http://www.colombiatriade.com.co/oportunidades/estudios/perfiles-pais> con fecha de recuperación 15 Febrero 2015

7.2.3 MATRIZ DE ESTUDIO DE MERCADOS

PARTIDA ARANCELARIA		0901212000													
VARIABLES	P	MEXICO	C	R	Costa Rica	C	R	CANADÁ	C	R	ESTADOS UNIDOS	C	R		
IMPORTACIONES 2013 DEL PAIS SELECCIONADO DEL MUNDO (US\$ FOB MILES)	10%	33195	2	0,2	2082	1	0,1	620773	4	0,8	601191	3	0,3		
PRINCIPAL PROVEEDOR	20%	E.E.U.U 42,85 REINO UNIDO 26,6	1	0,2	NICARAGUA 71,4% REINO UNIDO 17,1%	3	0,6	E.E.U.U 84,6% ITALIA 4,4%	1	0,2	CANADÁ 73,1% JAPON 9%	1	0,6		
EXPORTACIONES 2013 COLOMBIANAS A PAIS SELECCIONADO (US\$ FOB)	10%	2165	4	0,4	1	0,1	2177	1	0,4	30043	3	0,3			
		7%			0,04%		0,35%			4,99%					
ARANCEL GENERAL	5%	0%			14%		0%			0%					
ARANCEL PARA COLOMBIA	5%	0%	4	0,4	14%	1	0,05	0%	4	1,6	0%	4	0,2		
NORMAS TÉCNICAS	40%	REGLAMENTO DE LA LEY ADUANERA	4	1,6	MANUAL DE NOTAS TECNICAS DE IMPORTACION Y EXPORTACION COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA	4	1,6	GUIA PARA EXPORTAR A CANADÁ	2	3,2	MANUAL DE BUNAS PRACTICAS DE FACBRICACION Y ENVASE	2	3,2		
					GUIA PARA EXPORTAR A COSTA RICA										
LOGISTICA	10%	Aereo	2	0,2	Aereo	1	0,1	Aereo	2	0,4	Aereo	4	0,4		
	100%			3			2,55			6,6			5		

Fuente: Los autores
Cuadro 10 Matriz investigación de mercados

Para realizar la elección de país objetivo para que la empresa Agroproductora del campo S.A.S inicie con los procesos de exportación, se contó con la colaboración de procolombia en un taller realizado, donde se brindaron las diferentes bases de datos para la construcción de las matrices de estudio de mercados. Donde se capacitó a diferentes empresarios con el objetivo de orientarlos o guiarlos hacia el país en que deben concentrar sus esfuerzos pues reflejan mayores oportunidades de acuerdo a cada producto.

Cada producto es diferente, y cada país contiene una cantidad de variables que deben ser analizadas antes de empezar los procesos de exportación, dentro de esas variables se eligieron las que aparecen en el cuadro anterior con la finalidad de hacer una preselección de 4 países, luego dejar dos candidatos y finalmente decidir cuál es el país más factible para iniciar los procesos de exportación.

7.2.3 INTERPRETACION DE LA MATRIZ DE ESTUDIO DE MERCADOS

En la parte de arriba en **color amarillo** se relaciona la posición arancelaria, la cual es un código numérico que identifica la particularidad de cada producto, logrando unificar un único vocabulario a nivel internacional, es decir que si bien para los colombianos un producto puede llamarse de una forma, para los asiáticos ese mismo producto puede tener otro nombre, por lo tanto para evitar confusiones y unificar el vocabulario de exportación, cada producto se identifica con un número, lo cual vendría siendo como la cedula del producto. La clasificación arancelaria la da oficialmente la DIAN para aquellos productos novedosos o que cuentan con dudas acerca de su posición arancelaria real, para los demás productos que son comunes puede hacerse directamente en la página de la DIAN.

En nuestro caso, la clasificación arancelaria para el café es: 0901212000, que es la que aparece en la parte de arriba de la matriz.

Con este código de la posición arancelaria, podemos ingresar entonces a la página de procolombia para poder acceder a las estadísticas de exportación e importación de cada uno de los productos.

En consecuencia, en **color verde** se pueden observar cuales fueron las exportaciones de cada país del producto 0901212000, (café tostado y molido) lo cual nos empieza a dar un concepto acerca del consumo y de la acogida que tiene nuestro producto en el exterior. De acuerdo al valor que suman estas exportaciones se da una calificación entre 1 y 4, siendo 1 el valor más bajo y 4 el valor más alto.

En este caso Canadá fue el país que importó más café por lo tanto se refleja como un cliente potencial y se califica con nivel 4, igualmente estados unidos importó una cifra elevada y se decidió calificar con un 3, México con un 2 y costa rica con un 1.

En **color café** se observa quienes fueron los principales proveedores de cada uno de los países citados, igualmente tomando la información suministrada en el taller de Procolombia.

Observar quienes fueron los principales proveedores de cada país, nos permite conocer quiénes serán los países con los cuales vamos a competir al ingresar a cada uno de los mercados, por ejemplo si ingresamos al mercado mexicano, sabemos que en el área del café el proveedor que domina la mayor parte del país es Estados Unidos y Reino Unido, por lo tanto ellos serían nuestra competencia directa. Con base a esta información se calificó a costa rica con la calificación más alta puesto que los competidores serían Nicaragua y Reino Unido, mientras que al ingresar a un mercado como el de Mexico, significaría que la principal competencia sería Estados Unidos.

Posteriormente en **Color gris**, se analizaron los aranceles que tiene Colombia para ingresar a cada uno de los países, obteniendo información sobre el arancel general y el arancel preferencial producto de acuerdos comerciales o tratados de libre comercio. Con lo cual se observa que el producto de café molido ingreso con arancel de 0% a México, Estados unidos y Canadá, mientras que a costa Rica se encuentra gravado con un 15%, lo cual ya hace que desde este momento se descarte Costa Rica puesto que el arancel eleva demasiado los precios y no sería posible ser competitivos en este mercado.

Posteriormente en un **color gris** más claro, se hizo un estudio de las diferentes normas técnicas que se convierten en barreras de entrada a cada uno de los países, observando una particularidad.

Canadá no produce café, sin embargo se observa que es el principal proveedor de varios países. Es decir que no produce café, pero si lo exporta. Por lo tanto en el análisis realizado durante la capacitación de procolombia, se pudo llegar a la conclusión de que las exportaciones de café en países como Canadá son más apetecidas y menos rigurosas en los controles de acceso al país. Mientras que exportar por parte de una empresa pequeña a un país como estados unidos, puede tardar más tiempo por las estrictas regulaciones de entidades estatales como la FDA, convirtiendo las normas técnicas en barreras de entrada de un producto a un país. Como consecuencia de estas normas técnicas, muchos países prefieren exportar a Canadá y posteriormente Canadá reexporta a países como Estados Unidos, donde las normas de la FDA (Fug and Drug Administration) impide o restringe el ingreso inmediato de los productos.

En color azul se identifica la logística, donde se tuvieron en cuenta las facilidades de acceso al país, donde la mejor calificación la obtuvo Estados Unidos. Sin embargo al obtener los resultados de la ponderación, se observa que los países que obtuvieron mejores calificaciones fueron Estados Unidos y Canadá, por lo cual se preseleccionaron para finalmente definir uno de los dos destinos.

Podemos entonces observar la importancia de la elaboración de la presente matriz, puesto que permite evaluar las principales variables para establecer la viabilidad de un mercado u otro, logrando descartar los países en los cuales nuestro producto puede tener mayores desventajas y a su vez evidenciando los países en los cuales nuestro producto puede tener mayores posibilidades.

El análisis efectuado tomó en cuenta todas las bases de datos* suministradas por procolombia en la capacitación, ya que la importancia de la elaboración de esta matriz requería del acompañamiento y la participación de los funcionarios de esta entidad.

7.2.4 MATRIZ DE ESTUDIO DE MERCADOS DE LOS PAISES PRESELECCIONADOS.

MATRIZ COMPARATIVA		AÑO 2014					
VARIABLES	P	Estados Unidos	C	R	CANADÁ	C	R
DESEMPLEO	10%	La tasa de desempleo en estados unidos es baja, se ubica en un 5,5% y varía poco. El 67% de las personas entre 15 y 64 años de edad en Estados Unidos tienen un empleo remunerado	3	0,3	La tasa de desempleo en Canadá es del 6,8, igualmente varía poco. más del 72% de las personas entre 15 y 64 años de edad en Canadá tienen un empleo remunerado	4	0,4
CLIENTES POTENCIALES	10%	Aun no se han ubicado cliente potenciales en Estados Unidos	1	0,1	En la macrorueda de negocios se ubicó un comprador interesado en el producto, lo cual es importante para iniciar los procesos de	3	0,3
CULTURA DE CONSUMO	20%	Por la población y los ingresos en promedio de cada familia, Estados Unidos se caracteriza por ser una sociedad de consumo	4	0,8	Canadá es uno de los principales compradores de productos agropecuarios puesto que muchos de ellos no se producen en este país y por lo tanto se hace necesario importarlos	4	0,8
CALIDAD DE VIDA	20%	La calidad de vida en Estados Unidos refleja muy buenos resultados en diferentes estudios, sin embargo la brecha entre los más ricos y los más pobres es considerablemente alta.	4	0,8	Se encuentra entre los países con calidad de vida más altos	4	0,8
EDUCACION	15%	el 89% de los adultos entre 25 y 64 años han obtenido el equivalente de un título de educación secundaria	5	0,8	el 89% de los adultos entre 25 y 64 años han obtenido el equivalente de un título de educación secundaria	5	0,8
SALARIO	15%	En Estados Unidos la gente trabaja 1790 horas al año en promedio, y los ingresos familiares son 39 531 USD al año aprox.	4	0,6	En Canadá la gente trabaja 1710 horas en promedio al año, y los ingresos familiares son en promedio 23 938 USD al año.	3	0,45
SALUD	10%	en Estados Unidos la esperanza de vida al nacer es de casi 79 años	4	0,4	la esperanza de vida al nacer es de 81 años	5	0,5
	100%			3,8			4

Cuadro 11. Matriz Estudio de países preseleccionados

Fuente: Los Autores

Finalmente después de hacer el estudio en el que se tomaron en cuenta variables cuantitativas y variables cualitativas, se decide que el país más factible para iniciar los procesos de exportación es Canadá, decisión apoyada por los funcionarios de Procolombia.

7.3 TEMINOS DE NEGOCIACION UTILIZADOS

FOB - Free on Board - Libre a Bordo

Significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y daño de las mercancías desde aquel punto.³⁹

El comprador tiene la responsabilidad de pagar el flete, todos los demás costos y gastos (seguros, transporte, despacho de aduana de importación) para poner la mercancía en el lugar deseado. En el caso que se presente algún problema con la mercancía después de sobrepasar la borda del buque el comprador es quien asume la responsabilidad.

Este término solo puede ser utilizado para el transporte marítimo y fluvial.

CIF - Cost, Insurance and Freight - Costo, Seguro y Flete

Significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor también debe pagar los costos y fletes necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido. Debe además pagar un seguro de cobertura mínima y hacer el despacho de la mercancía para la exportación.⁴⁰

El comprador tiene la responsabilidad de pagar los costos de descargue, derechos de aduana y demás costos.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por marítimo o fluvial.

EXW (Ex-Works) - En Fábrica (lugar convenido)

Significa que el vendedor entrega cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, almacén, etc.).

Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos.

³⁹ Recuperado de <http://www.productosdecolombia.com/main/guia/CIF.asp> con fecha de recuperación 27 de marzo de 2015

⁴⁰ Recuperado de <http://www.productosdecolombia.com/main/guia/CIF.asp> con fecha de recuperación 4 de Abril de 2015

7.4 ANALISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

Las cinco fuerzas a las cuales se hace referencia son: competidores directos, clientes, proveedores, productos sustitutos y competidores potenciales.

Cada una de estas fuerzas se analizó en el presente trabajo y se pudieron deducir los siguientes resultados.

RANGO DEL VALOR	
	Calificacion
Superior	4
Por encima de la media	3
Por debajo de la media	2
Malo	1

Cuadro 12. Rangos de Valor

Fuente: Los Autores

7.4.1 PODER DE NEGOCIACION CON LOS CLIENTES

PODER DE NEGOCIACION CON LOS CLIENTES			
VARIABLE	PESO RELATIVO	VALOR	TOTAL
CONCENTRACION DE LOS CLIENTES	15%	2	0,3
IMPORTANCIA DEL PRODUCTO PARA LOS CLIENTES	25%	3	0,75
LAS VENTAS SE CONCENTRAN EN POCOS CLIENTES	20%	3	0,6
NIVEL DE INFORMACION DE LOS CLIENTES	20%	4	0,8
POSIBILIDAD DE INTEGRACION HACIA ATRÁS.	20%	4	0,8
TOTAL	100%		3,25

Cuadro No 13. Poder de Negociación con los clientes

Fuente: Los Autores

Fuerza de negociación con los clientes con ponderación media, es decir que la empresa responde bien ante los clientes, el café es un producto básico en la cotidianidad de las personas y por lo tanto se considera como una bebida de alta demanda, igualmente en Canadá el café es un producto de alta demanda

(ver matriz de análisis de mercados) donde se evidencia que es uno de los países que más importa y que a su vez mas exporta café en el mundo.

La empresa Agroproductora del Campos S.A.S Además de ser productora de café, también cuenta con otros productos que ya se encuentran posicionados en el mercado local. En la actualidad la empresa comercializa pimentón cultivado bajo invernadero a almacenes de cadena como lo son el Éxito y La 14, y también gran parte de la producción se vende en la plaza de corabastos en la ciudad de Bogotá, con lo cuales se ha establecido buenas relaciones al vender con buenos márgenes de rentabilidad y a su vez con altos niveles de calidad. Sin embargo en este momento el café que se produce en las 26 has sembradas, está dirigido solamente a la federación nacional de cafeteros.

Es decir que a pesar de que se cuenta con un excelente producto solamente se tiene un comprador, lo cual monopoliza el mercado y por lo tanto afecta los márgenes de rentabilidad.

De esta manera se quiere hacer énfasis en precisamente lo que se pretende con la elaboración del presente plan exportar es ampliar las fronteras que tiene la empresa puesto que cuenta con un excelente producto de café procesado que ha sido apetecido por compradores del exterior ofreciendo precios mucho más altos que los del mercado local.

De esta manera lo que se está realizando es un proyecto para exportar café procesado a países donde los clientes mayoristas pueden ofertar precios más altos.

De esta manera en la pasada macrorueda de negocios realizada en la ciudad de Bogotá, se presentó el café en un empaque y una presentación realizada por nosotros mismos como parte del proyecto que se está realizando.

Lo que se pretendió fue dar a conocer una muestra del café que puede producirse en la finca el regalo propiedad de la empresa Agroproductora del campo S.A.S para visualizar la capacidad de negociaciones que pudieren

establecerse con compradores internacionales, y de esta manera establecer las posibilidades reales que existen de exportación de café hacia el exterior.

De esta manera se pudo observar que varios compradores se interesaron en el producto, compradores de Estados Unidos, Rusia y Canadá, con los cuales se ha seguido teniendo contacto puesto que se trata de ofertas serias y llamativas para el beneficio de la entidad.

La presentación de este producto en la macrorueda de negocios se convirtió en un nuevo motor para el desarrollo del presente plan exportador puesto que se observó que existen verdaderas posibilidades de exportación para la empresa, ya que se cuenta con un café orgánico que por sus propiedades se puede ubicar en un segmento de compradores dispuestos a pagar precios que dejarían márgenes de rentabilidad más altos que los que se están obteniendo en este momento al vender el café en grano.

De esta manera realizando el análisis según las fuerzas de Porter, se puede evidenciar que tener un solo comprador para cierto producto disminuye la capacidad de negociación, puesto que la monopolización permite la ausencia de más oferentes y por lo tanto el producto finalizado debe venderse al precio que el cliente decida, sin tener la posibilidad de cotizar precios con clientes diferentes.

CONCENTRACION DE LOS CLIENTES:

En la actualidad, el número de clientes para la empresa Agroproductora del Campo S.A.S en el caso del café se resumen en un 80% a la federación de cafeteros y un 20% a compradores minoristas de la región. Comprador: los cual disminuye la capacidad de negociación con los mismos afectando de esta manera los precios a los cuales se comercializa el producto.

VOLUMEN DE COMPRA:

La federación al ser el principal comprador de la empresa agroproductora del campo S.A.S, exige altos niveles de calidad para poder comprar la producción a mejores precios, sin embargo tales precios siguen siendo bajos si se

compara el precio del café a nivel internacional y el precio de la libra de café especial procesado en mercados como el de Nueva York, De esta manera el proyecto de expansión que se está dando al interior de la empresa busca dar un nuevo mercado buscando más compradores y aun mejor si son compradores internacionales que tengan también la capacidad de garantizar una compra de toda la producción que se realice al interior de la empresa.

Se habla entonces de que los compradores internacionales pueden tener la capacidad de realizar la compra de toda la producción a mejores precios, para lo cual se está trabajando en la venta de café procesado y no solo café en grano.

INTEGRACION HACIA ATRAS

En la finca de la empresa Agroproductora del Campo S.A.S se están realizando novedosos procesos que permiten la reutilización de diferentes elementos que normalmente se consideran desperdicios.

La utilización de estos elementos han permitido que la empresa produzca sus propios abonos lo cual constituye una integración hacia atrás, ya que en la actualidad la empresa se encuentra en la capacidad de producir sus propios abonos a partir de los lixiviados tal como se explicó anteriormente en el proceso de elaboración del café, de esta manera disminuye los costos que se asumen al producir y adicionalmente vender el abono que se produce.

INFORMACION DE LOS COMPRADORES:

En Colombia no existe una cultura marcada en la información que tienen los compradores al momento de adquirir un producto. En su mayoría los Colombianos se fijan más en los precios que en las características nutricionales de lo que se consume, y menos aún se interesa por investigar el origen del procedencia de los productos o su proceso de elaboración. Sin embargo en países de Europa y Norte América, existe una educación nutricional donde las personas se informan acerca de lo que están consumiendo, la tabla nutricional y todo aquello se le está aportando al cuerpo por medio de este producto.

De esta manera los compradores de otros países están dispuestos a pagar precios superiores a cambio de un buen producto, convirtiéndose en un factor positivo para la empresa Agroproductora del campo S.A.S.

7.4.2 PODER DE NEGOCIACION CON PROVEEDORES

PODER DE NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES			
VARIABLE	PESO RELATIVO	VALOR	TOTAL
IMPORTANCIA DE LA EMPRESA PARA EL PROVEEDOR	15%	3	0,45
IMPORTANCIA DEL PRODUCTO PARA EL PROVEEDOR	25%	3	0,75
POSIBILIDAD DE INTEGRACION HACIA ADELANTE	15%	3	0,45
SUSTITUTO DE PROVEEDORES	20%	4	0,8
COOPERACION DE LOS PROVEEDORES	25%	4	1
TOTAL	100%		3,45

Cuadro 14. Poder de Negociación con los Proveedores.

Fuente: Los Autores

Tener capacidad de negociación con los proveedores permite al empresario obtener mejores precios, mejores plazos de entrega, compensaciones, y mejores formas de pago. En una empresa la capacidad de negociación de los proveedores puede lastrar su competitividad, por lo que es otro factor a tener en consideración. Por este motivo el poder negociador con los proveedores permite en este caso a la empresa agro-productora del campo S.A.S favorecer el precio final de sus productos al obtener insumos en cantidades mayoristas, consiguiendo de esta manera descuentos y tratos especiales por parte de sus proveedores.

La empresa Agroproductora del campo S.A.S cuenta con diferentes proveedores de insumos agrícolas:

Caficentro: **Sandra Milena Vélez Jiménez, Móvil: 317 4281651, La Tulia Valle**



Figura 10. Logo Caficentro

Comercialización de fertilizantes, abonos, productos veterinarios y maquinaria agrícola.

COGANCEVALLE



Figura 11. Logo Cogancevalle.

Tuluá: Carrera 23 No. 29-28 Tel: 2243132 Distribución de productos o insumos agrícolas.

DETERMINANTES DEL PODER DE LOS PROVEEDORES

- **COSTOS CAMBIANTES DE LOS PROVEEDORES**

Los insumos en el sector agropecuario no varían de manera significativa de un establecimiento a otro, sin embargo al adquirir los insumos comprando al por mayor se pueden obtener algunos beneficios que favorecen el costo final del producto. Se afirma que la variación no debe ser demasiado significativa puesto que los precios de los insumos en Colombia se supervisan gubernamentalmente por medio de una política de precios de insumos agropecuarios la cual consiste en:

“una intervención de precios que permite la ley: (1) Régimen de libertad vigilada, (2) Régimen de libertad regulada y (3) Control directo de precios. Esto con el fin de garantizar un adecuado conocimiento del mercado por parte del Estado, que le permita tomar acciones para evitar abusos de posición dominante en el mercado, o comportamientos que produzcan actos o acuerdos contrarios a la libre competencia que afecten los precios o la disponibilidad de los insumos en detrimento del agricultor nacional” ⁴¹

⁴¹ Fuente: <https://www.minagricultura.gov.co/tramites-servicios/otros/Paginas/Politica-de-precios-de-insumos-agropecuarios-v2.aspx> recuperado el 15 Febrero de 2015

La política de regulación de precios en Colombia se encuentra regulada por:

- Resolución 387 del 22 de diciembre de 2011 – MADR “Por la cual se establece la política de precios en materia de insumos agropecuarios”
- Resolución 389 del 26 de diciembre de 2011 – MADR. “Por la cual se someten a libertad vigilada algunos fertilizantes y plaguicidas de uso agrícola”
- Resolución 390 del 26 de diciembre de 2011 – MADR “Por la cual se someten a libertad vigilada los medicamentos veterinarios y productos biológicos de uso pecuario”

De esta manera el poder de negociación con los proveedores se vuelve en un factor importante puesto que cuando existen pocos proveedores se puede abusar de su poder para controlar los precios en la manera que se desee o afectar la calidad de la materia prima sin poder cambiarlo.

Es decir que cuando existen pocos niveles de negociación con los proveedores se cae en el riesgo de no poder controlar el precio final del producto que se desea ofertar puesto que no se tiene una certeza del precio de la materia prima.

En el caso de la empresa Agroproductora del campo S.A.S, no existe mucho poder sobre las comercializadoras de insumos agrícolas, sin embargo al estar protegidos por medio de las políticas de regulación de precios de los productos agrícolas hace que cambiar de un proveedor a otro no aumente o disminuya considerablemente los precios.

7.4.3 RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

RIVALIDAD DEL SECTOR			
VARIABLE	PESO RELATIVO	VALOR	TOTAL
COMPETITIVIDAD	15%	3	0,45
INFRAESTRUCTURA	25%	3	0,75
INNOVACION	20%	4	0,8
TECNIFICACION	20%	3	0,6
PUBLICIDAD	20%	2	0,4
TOTAL	100%		3

Cuadro 15. Rivalidad entre competidores

Fuente: Los Autores.

En el sector cafetero la rivalidad suele darse por medio de la diferenciación de la tasa, es decir que cada café tiene unas características que lo hacen tener mayor o menor valor en comparación con los demás, a estas características en el sector cafetero suelen llamársele tasas. Esta tasa depende de muchos factores, desde el clima, la altura del terreno, las propiedades del suelo, el proceso de elaboración, entre otros. Logrando de esta manera competir por medio de la diferenciación del producto logrando calidades de tipo exportación.

En el mercado colombiano la federación nacional de cafeteros compra el café de acuerdo a una tabla de precios establecida previamente, con lo cual la competencia del sector no se ve reflejada en precios, puesto que no son establecidos por el mercado.

En el caso del plan exportador, el producto desea competir en un mercado norteamericano, en un país que goza de niveles de calidad de vida elevados y donde las familias tienen un buen poder adquisitivo. Al ser un mercado de un país desarrollado, los consumidores no compran solo con observar un precio, sino que investigan acerca de las propiedades y procedencia de lo que consumen. Por lo tanto al competir en este mercado lo que se desea es

competir por diferenciación, llevando no solo un producto, sino también un medio de progreso económico para una región.

En la actualidad existen varias empresas en la región con planes de iniciar exportaciones hacia otros países, sin embargo aún la competencia para ingresar a mercados internacionales no es muy fuerte, puesto que se requiere de la realización de planes exportadores a empresas que aún no cuentan con una guía para enfocar sus esfuerzos hacia la internacionalización. Es decir que aunque son muchas las empresas que quisieran exportar, son pocas las que inician procesos de búsqueda de oportunidades por medio de la investigación de mercados.

7.4.4 AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES

AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES			
VARIABLE	PESO RELATIVO	VALOR	TOTAL
LEALTAD DE LOS CLIENTES	5%	2	0,1
REQUERIMIENTO DE CAPITAL	20%	4	0,8
REACCION DE LOS COMPETIDORES ACTUALES	10%	3	0,3
ACCESO A CANALES DE DISTRIBUCION	30%	4	1,2
CUMPLIMIENTO DE REQUERIMIENTOS LEGALES	30%	3	0,9
IDENTIFICACION DE LA MARCA	5%	1	0,05
TOTAL	100%		3,35

Cuadro 16. Amenaza de entrada de nuevos Competidores.

Fuente: Los Autores

La matriz de competidores potenciales hace referencia a las nuevas empresas que quieren entrar en una industria, en la actualidad debido a la globalización son varias las empresas que quieren incurrir en el mercado de la exportación de sus productos y el sector panelero es uno de los más apetecidos. A

continuación presentamos el comportamiento del mismo con relación a las exportaciones colombianas.

Ante la amenaza de entrada de nuevos competidores, la empresa responde por encima de la media según la ponderación realizada, lo cual evidencia que la empresa puede competir con empresas que probablemente en el futuro ingresen también en el área de las exportaciones.

Indiscutiblemente se hace necesario que empresarios de la región se involucren en la realización de planes exportares que incentiven el crecimiento económico del norte del valle, ya que precisamente lo que se desea lograr con este trabajo es demostrar que este tipo de proyectos son viables desde la perspectiva económica y financiera, pero se requiere de la realización de estrategias enfocadas al fortalecimiento del sector agropecuario para que empresas de la zona puedan ser competitivas en mercados internacionales.

La constante problemática del sector agropecuario en Colombia se ha convertido en un motor que impulsa la necesidad de buscar otros mercados que sean más rentables al productor colombiano, por lo tanto al tener conocimiento de que el café colombiano es muy apetecido en el mundo, son muchos los caficultores que desean iniciar los planes de exportación para mejorar sus ingresos, sin embargo aún en la región falta mucho para poder ingresar a otros mercados y competir con países como Brasil o Vietnam, que son los principales productores de café en el mundo.

Por lo tanto se evidencia la importancia en la realización de planes pilotos de exportación de café de nuestra región del norte del valle, para que los campesinos puedan posicionar sus propias marcas en el exterior.

Porter caracteriza la competencia del sector respondiendo a una serie de preguntas planteando la estrategia actual, los objetivos futuros, los supuestos y las capacidades para lograr establecer un perfil de respuesta al competidor, tal como se evidencia en el siguiente esquema.

Es decir que aunque en el momento no existe una ardua competencia en el sector, se deben diseñar estrategias puesto que se va a competir en un mercado diferente, se competirá con empresas que ya dominan un mercado y que seguramente no están dispuestas a perder parte de esos mercados, por lo tanto se recomienda revisar el esquema de Porter el cual se presenta a continuación.

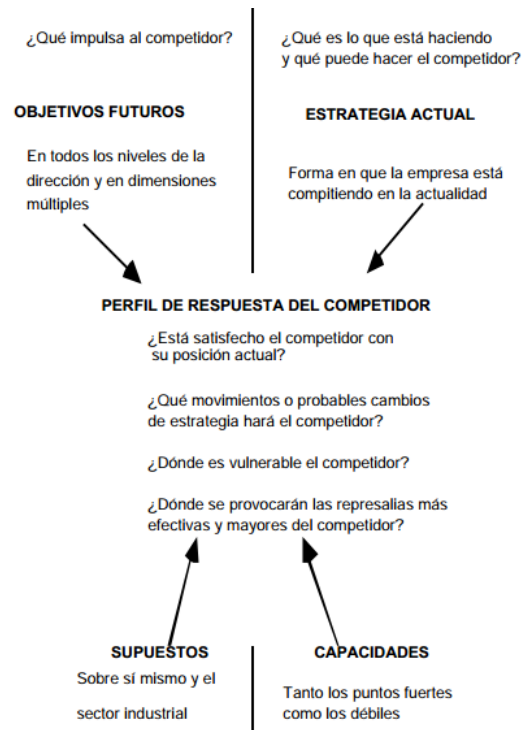


Figura 12

Fuente: Porter, M. (1997): Estrategia Competitiva. Editorial Continental, S.A. de C.V. México. P 177

7.4.5 ENTRADA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

ENTRADA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS			
VARIABLE	PESO RELATIVO	VALOR	TOTAL
LEALTAD DE LOS CLIENTES	15%	2	0,3
RENDIMIENTO DE LOS PRODUCTOS SUSTITUTOS	20%	3	0,6
MEJORA O INNOVACION DE LOS PRODUCTOS SUSTITUTOS	20%	3	0,6
PRECIO DE LOS PRODUCTOS SUSTITUTOS	20%	4	0,8
DIFERENCIACION DE LOS PRODUCTOS SUSTITUTOS	25%	4	1
TOTAL	100%		3,3

Cuadro 17. Entrada de productos sustitutos.

Fuente: Los Autores.

Si bien el café es una bebida con un sabor único y goza de gran reconocimiento a nivel internacional, el surgimiento de algunos mitos acerca de la cafeína puede aparentar que el consumo de otro tipo de bebidas puede resultar más beneficioso para la salud humana. Por este motivo otro tipo de bebidas como la malta o el té han logrado posicionarse en el mercado con una campaña publicitaria muy fuerte, lo cual sin duda alguna representa una amenaza el crecimiento de industrias que se proyectan como potenciales productos sustitutos de café. Sin embargo es indudable que muchas personas prefieren el café por encima de otras bebidas, por tradición, por costumbre y por sabor el café sigue siendo una bebida con altos índices de consumo a nivel internacional y representa un importante ingreso para el sector agrícola.

Si bien el café es un producto con características que lo diferencias de otras bebidas, puede hacerse referencia a que el café que se está desarrollando dentro del presente trabajo, puede ser sustituido por productos de café ordinario o café pasilla, que representa precios mucho más bajos para el

consumidor, puesto que en el territorio colombiano el café especial de tipo exportación y con la calidad de tostado y molido no es muy conocido.

7.4.6 ANALISIS CONSOLIDADO DEL SECTOR

ANALISIS CONSOLIDADO DEL SECTOR			
VARIABLE	PESO RELATIVO	VALOR	TOTAL
RIVALIDAD	20%	3	0,6
PRODUCTOS SUSTITUTOS	15%	3,3	0,495
PODER DE NEGOCIACION CON LOS CLIENTES	30%	3,25	0,975
PODER DE NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES	20%	3,45	0,69
AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES	15%	3,55	0,533
TOTAL	100%		3,293

Cuadro 18. Análisis consolidado del sector.

Fuente: Los Autores

La ponderación total en el análisis consolidado del sector, muestra que la empresa Agroproductora del Campo S.A.S., responde por encima de la media a las variables de las 5 fuerzas que se involucran en el sector cafetero.

7.5 ANALISIS INTERNO AGROPRODUCTORA DEL CAMPO

AGROPRODUCTORA DEL CAMO S.A.S.

En la figura que a continuación se referencia se presenta el Organigrama Funcional de la Empresa Agroproductora del Campo S.A.S., por medio del cual identificamos como opera y funciona la empresa actualmente.

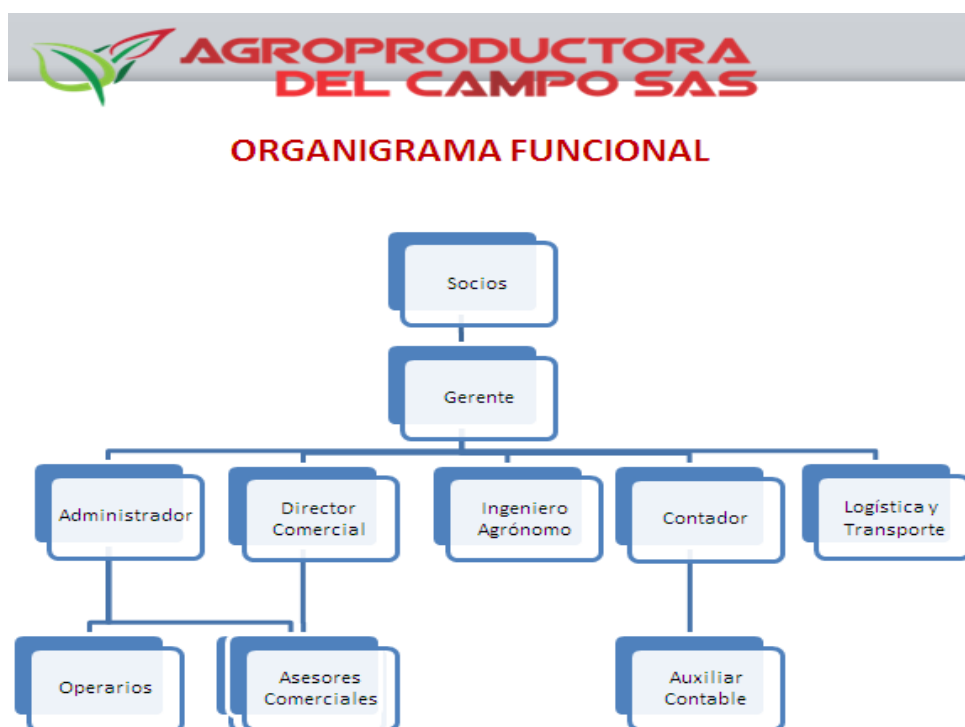


Figura No 13 Organigrama Funcional

Fuente: Los Autores

7.5.1 FLUJOGRAMA DE PROCESOS

Se diseñó y estructuró los Flujo gramas de procesos y actividades acordes a cada uno de las áreas funcionales y los cargos existentes en la Empresa Agroproductora del Campo S.A.S., para poder tener un conocimiento directo de la actualidad de la Empresa.

Un Flujo grama o diagrama de flujo es una herramienta gráfica que nos permite visualizar los pasos de un proceso.

Los elementos Básicos del Flujo grama son:

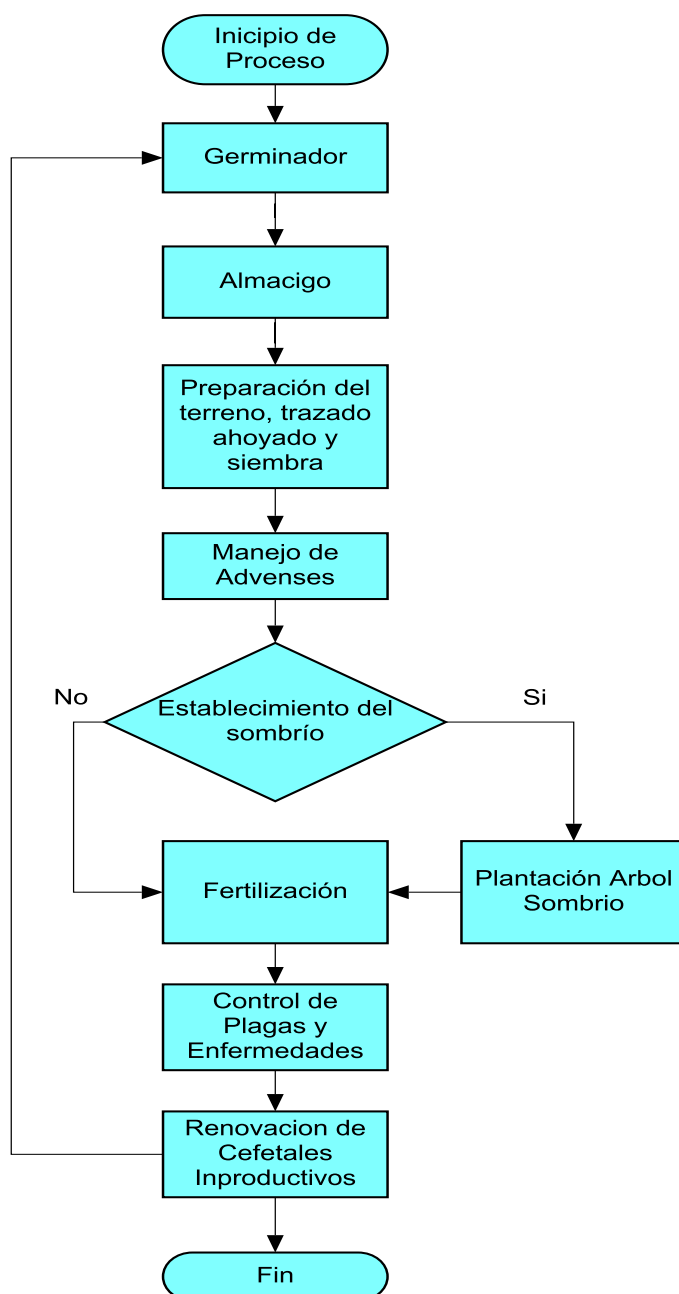
Círculo	Diamante	Cuadrado	Flecha
			
Comienzo y final del proceso	Punto de decisión y dirección del flujo del trabajo según respuestas no y si	Pasos y actividades	Flujo de influencia/acción

Figura 14. Flujograma de procesos

Fuente: Los Autores

7.5.1.1 FLUJOGRAMA DE PLANTACION Y MANTENIMIENTO DE CAFÉ

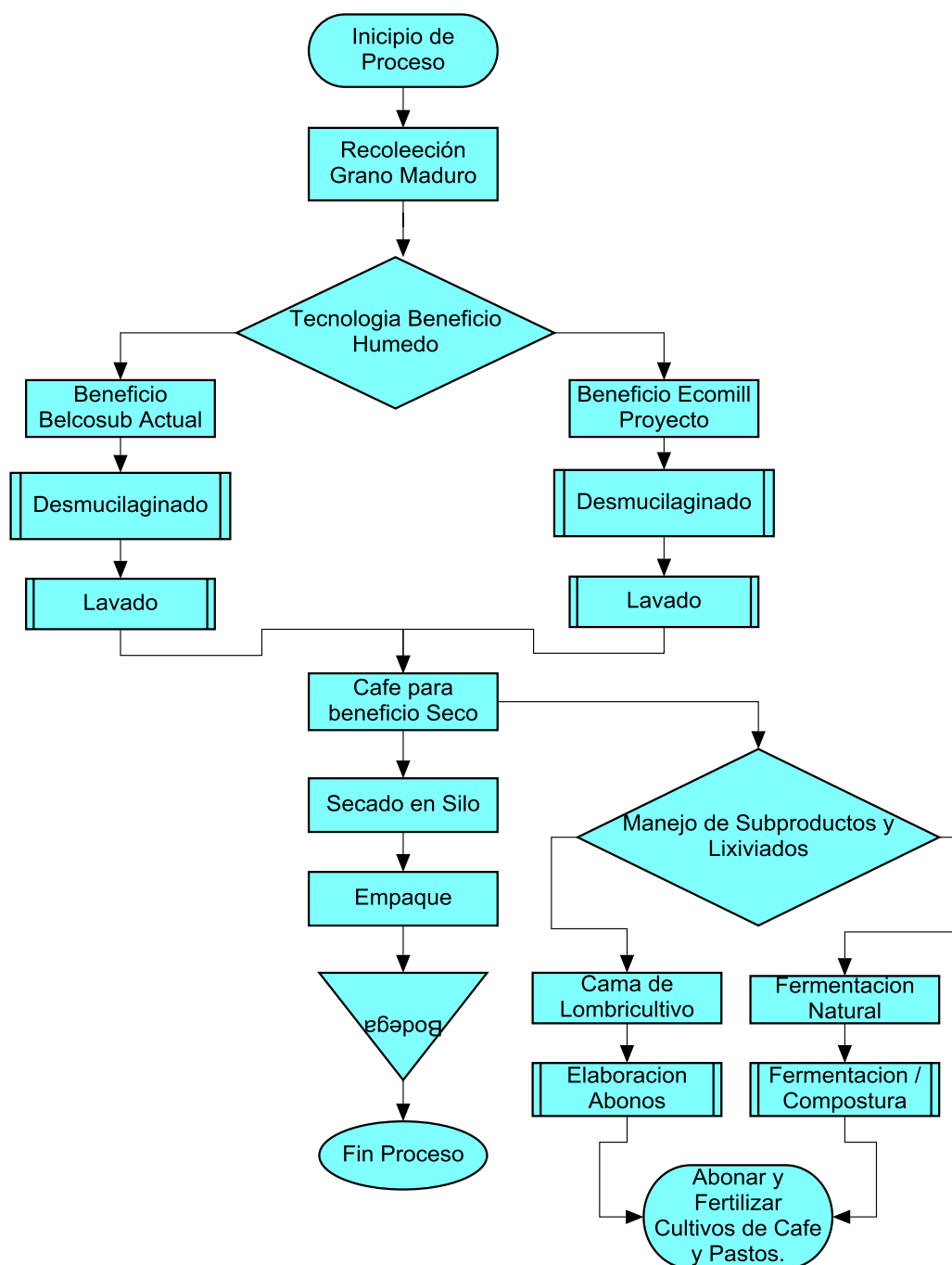
Figura 15. Flujoograma de plantación y mantenimiento de café.



Fuente: Los autores

7.5.1.2 RECOLECCION Y BENEFICIO HUMEDO – SECO DEL CAFÉ.

Figura 16. Flujograma de recolección y beneficio Húmedo y seco del café.



Fuente: Los autores

7.5.2 HISTORIA DEL CAFÉ

“Se conocen como café los granos obtenidos de unas plantas perennes tropicales (cafetos), morfológicamente muy variables, los cuales, tostados y molidos, son usados principalmente para preparar y tomar como una infusión.



Figura 17. Historia del café

El género pertenece a la familia de las Rubiáceas (Rubiaceae), que tiene alrededor de 500 géneros y más de 6000 especies, la mayoría árboles y arbustos. Son principalmente de origen tropical, y de una amplia distribución, a ella pertenecen plantas medicinales como la ipecacuana (Psychotria ipecacuanha), o la Cinchona spp., de la cual se extrae la quinina.

Taxonómicamente, todas estas plantas se clasifican como del género Coffea, y se caracterizan por una hendidura en la parte central de la semilla. Se encuentran desde pequeños arbustos hasta árboles de más de 10 m.; sus hojas, que son simples, opuestas y con estípulas, varían tanto en tamaño como en textura; sus flores son completas (en la misma flor se encuentran todos los órganos) blancas y tubulares; y los frutos, son

unas drupas de diferentes formas, colores y tamaños, dentro de las cuales se encuentran la semillas, normalmente dos por fruto.

*La primera descripción de una planta de café fue hecha en 1592 por Prospero Alpini y, un siglo después, Antoine de Jussieu (1713) la denominó *Jasminum arabicum* (la consideró un jazmín). Fue Linneo (1737) quien la clasificó en un nuevo género, el género *Coffea*, con una sola especie conocida: *C. arábica*. Hoy, se reconocen 103 especies, sin embargo, sólo dos son responsables del 99% del comercio mundial: *Coffea arábica* y *Coffea canephora*. Son originarias de África, o de Madagascar (incluido los Comores).*

Los granos de café son las semillas de un fruto llamado popularmente cereza. Estas cerezas están compuestas por una cubierta exterior, el exocarpio, el cual determina el color del fruto; en el interior hay diferentes capas: el mesocarpio, es una goma rica en azúcares adherida a las semillas que se conoce como mucílago; el endocarpio es una capa amarillenta que cubre cada grano, llamada pergamino; la epidermis, una capa muy delgada conocida como la película plateada; y los granos o semillas, el endosperma, conocidos como el café verde, que son los que tuestan para preparar los diferentes tipos de café.”⁴²

⁴²Recuperado de

http://www.cafedecolombia.com/particulares/es/sobre_el_cafe/el_cafe/el_cafe/ con fecha de recuperación 22 de Marzo de 2015

7.5.3 PROCEDIMIENTO PARA EL CULTIVO Y TRATAMIENTO DEL CAFÉ

7.5.3.1 GERMINADOR

“La semilla debe estar disponible 8 meses antes del trasplante definitivo en campo, de este período, dos meses corresponden a la etapa de germinador y seis meses al almácigo. En las etapas del proceso productivo de germinador y almácigo se necesitan insumos que se pueden adquirir en la zona, como guaduas o estacones de madera redonda, arena lavada de río, tierra, pulpa descompuesta o materia orgánica, bolsas plásticas, materiales para disponer sombra en viveros, plaguicidas de baja toxicidad, solo si se requieren. Su construcción puede hacerse con materiales de la misma finca.”⁴³

En el método de observación realizado en la Finca el Regalo evidenciamos que se cuentan con germinadores contruidos en guadua y elevados del suelo a 40 cm de altura, para poder obtener chapolas de café con excelentes condiciones y mitigar el riesgo de problemas fitosanitarios.



Figura 18. Foto Germinados

Fuente: los autores

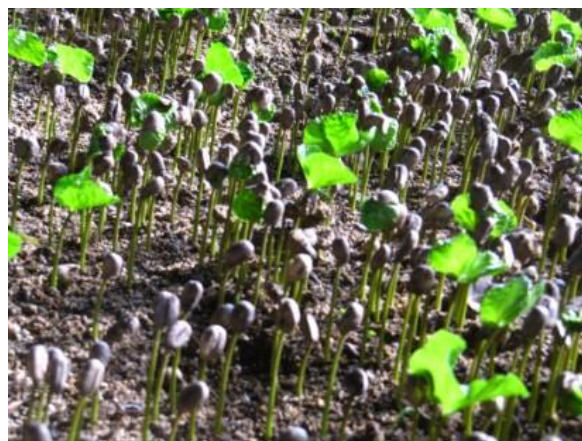


Figura 19. Foto Germinador

⁴³ Recuperado de <http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/8Capitulo6.pdf> con fecha de recuperación 11 de Marzo de 2015

7.5.3.2 ALMACIGO

“Su finalidad es el desarrollo adecuado y la selección de las plántulas para el establecimiento definitivo del cultivo, en este proceso es indispensable asegurarse de la buena selección del material, en su construcción se usan bolsas de polietileno color negro, calibre 1.5 o 2, perforadas a los lados y al fondo, y de un tamaño del 7 x 23cm, el mejor sustrato es una mezcla de tierra y pulpa de café descompuesta, en una proporción de 3 a 1. Las bolsas se disponen a nivel, en eras de 1 metro de ancho y 10 metros de largo, separadas por calles de 0.5 metros, las que deben llevar zanjas de 0.1 metros de profundidad para que el agua escurra con facilidad.”⁴⁴

Actualmente la Empresa Agroproductora del Campo S.A.S., actualmente esta desarrollando un proyecto de crecimiento con la siembra de 70.000 arboles de café, por lo que dispone de almacigos realizados con la mezcla de tierra negra y materia organica descompuesta para este caso pulpa descompuesta, para mejorar la calidad de las plantulas de café a sembrar en terreno.



Figura 20. Foto Almacigo

Fuente: los autores

⁴⁴. recuperado de <http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/8Capitulo6.pdf> con fecha de recuperacion 12 de Marzo de 2015

7.5.3.3 PREPARACIÓN DEL TERRENO, TRAZADO AHOYADO Y SIEMBRA

“En la adecuación del terreno se determina un sistema de siembra y un trazo para lo cual se utilizan herramientas y materiales sencillos como estacas de madera. Cuando el sistema de producción es bajo sombra, se necesitan semilla y colinos de guamo y plátano, principalmente. En las etapas de establecimiento, crecimiento y producción son necesarios insumos como: herramientas (palines, machetes), plaguicidas de baja toxicidad, sólo si son necesarios, selector de arvenses para su manejo, fertilizantes químicos y abonos Orgánicos.

El suelo constituye un recurso que debe ser aprovechado de la mejor manera posible, esto se consigue con un adecuado ordenamiento del cultivo, el cual está basado en un buen trazado que permite no desperdiciar espacios y acomodar el mayor número de árboles por unidad de superficie.”⁴⁵

Uno de los objetivos a corto plazo que tiene la empresa es la plantación de 70 árboles de café, los cuales se están realizando siembras parciales con huecos de 30 cm de ancho por 40 cm de profundidad, para obtener un buen desarrollo de la planta, aprovechando las temporadas de lluvias se están sembrando plántulas de café variedad castilla la cual es resistente a la roya.



Figura 21 Foto Preparación de tierras.

Fuente: los autores

⁴⁵. Recuperado de

<http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/8Capitulo6.pdf> con fecha de recuperación 12 de Marzo de 2015

7.5.3.4 MANEJO DE ARVENSES

“Las coberturas vegetales disminuyen la escorrentía y la percolación, y son el principal agente de disipación de la energía de las gotas de lluvia y disminución de la erosión del suelo. Por lo anterior, el Manejo Integrado de Arvenses (MIA) es la práctica más eficiente para la prevención de la erosión (97%) y por ello, como práctica bandera de conservación de suelos y aguas dentro de los sistemas productivos de café en Colombia se deben buscar opciones innovadoras para su implementación.”⁴⁶

El manejo de arvenses utilizado en la Finca el Regalo es la preservación y cuidado de arvenses vegetales nobles sin desnudar la tierra para así poder evitar la erosión y el daño que hacen las gotas de lluvia a la capa vegetal.



Figura 22. Foto Manejo de arvenses

Fuente: los autores

⁴⁶ recuperado de http://www.cenicafe.org/es/index.php/cultivemos_cafe/arvenses con fecha de recuperacion 27 de Enero de 2015

7.5.3.5 ESTABLECIMIENTO DEL SOMBRÍO

“El sombrío para los cafetales debe disponerse según las condiciones climáticas, el tipo de suelo y la pendiente del terreno.

Aporte al suelo: *aumentan los contenidos de materia orgánica, por la producción de hojarasca y ramas o por el material vegetal que queda al hacerles podas, esto aumenta la capa de humus del suelo.*

Control de la economía del agua: *la temperatura disminuye bajo las copas y la parte baja de los cafetales, esto implica mayor duración de la película del agua en todos los estratos del sistema.*

Hay menor calentamiento *dentro del cultivo, lo que origina menores tasas de evaporación, menor transpiración y esto favorece la humedad del sitio donde se encuentran la mayoría de las raíces.*

Hay menor desarrollo *de arvenses agresivas Como consecuencia de la baja luminosidad, lo que contribuye a que se presente más economía del agua.”*⁴⁷

Como se puede evidenciar en la Finca el Regalo se tiene alterno cultivos de banano sembrado en barreras del café a una distancia de 3 * 6 Metros, cultivo doble propósito generación de ingresos y sombrío para el cultivo de café.



Figura 23. Foto establecimiento de sombrío

Fuente: los autores

⁴⁷. Recuperado de <http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/8Capitulo6.pdf>
Con fecha de recuperación 12 de marzo de 2015

7.5.3.6 FERTILIZACIÓN

El concepto de nutrición para el cultivo del café está enmarcado dentro de lo que se conoce como agricultura sostenible, que es la que optimiza la efectividad de los insumos sin deterioro del medio ambiente, procurando la conservación del suelo y fundamentalmente de su capa orgánica, comprende las etapas de instalación, establecimiento, crecimiento y producción; Los 14 laboratorios de suelos distribuidos en la zona cafetera colombiana garantizan la racionalidad de los fertilizantes y las enmiendas utilizadas en las etapas mencionadas. Esta práctica se complementa con adiciones sucesivas de materia orgánica, principalmente por el manejo de subproductos del cultivo.

El servicio de extensión asesora al caficultor en la toma correcta de la muestra, la cual es llevada, a través de los comités de cafeteros, a los laboratorios de suelos, el resultado del análisis de suelo por muestra es entregado al comité de cafeteros nuevamente y de allí al caficultor, para que orientado por el extensionista realice las aplicaciones de fertilizantes, enmiendas o abonos orgánicos recomendados, dentro del concepto de racionalidad económica y sin deterioro del medio ambiente.

*Cenicafé recomienda, cuando sea necesario y según los resultados de los análisis de suelos de cada finca, complementar la nutrición del cultivo con la adición de fuentes de materia orgánica; La pulpa de café descompuesta y el lombricomposto son alternativas de gran calidad usadas frecuentemente por los caficultores colombianos.*⁴⁸

⁴⁸Recuperado de:

<http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/8Capitulo6.pdf>

Con fecha de recuperación 12 de Marzo de 2015

Agroproductora del Campo S.A.S, actualmente cuenta con un manejo tecnico agricola establecido con la asesoria de un Agronomo profesional y el acompañamiento permanente del Caficentro, ubicado en el Corregimiento de la Tulia, por medio de sus extensionistas, para tal proceso se realizan los restructivos analisis de suelos para conocer a fondo cuales son los nutrientes que son requeridos, asi poder realizar las recomendaciones pertinentes en cantidad y calidad de productos quimicos y subproductos naturales.

En el proceso de produccion de café, la empresa tiene como uno de los ciclos mas importantes, es la fertilizacion pues de alli parte la produccion esperada que para este caso ascila en 250@ por Hectarea/año.

La empresa dentro sus procesos de beneficio humedo, tiene presente el manejo de subproductos como lo es la lombricultura y compostaje que se convierten en fertilizantes y abonos con gran cantidad de nutrientes y de excelente calidad, proceso realizado en la empresa con la pulpa del café y sus lixiviados. Posterior mente son aplicados en los cultivos como abono organico.



Figura 24 Foto Compostaje

Fuente: Los Autores



Figura 25. Foto Abono Químico

Fuente los autores

CONTROL DE PLAGAS

Roya

*“Es un hongo conocido como Hemileia vastratix, que se distingue fácilmente por la presencia de un polvillo amarillo en el envés de las hojas enfermas. Es una enfermedad cíclica que afecta principalmente el follaje, produce defoliación y el daño conocido como "paloteo". Está ligado a los años de alta producción con epidemias severas. En cultivos susceptibles, la enfermedad ha causado pérdidas hasta del 23% de la producción acumulada de cuatro cosechas. La relación de café cereza a café pergamino seco puede llegar a valores de 8 a 1.”*⁴⁹

Broca del Café

Es la plaga más dañina que ha afectado el cultivo del café en toda su historia. Desde septiembre de 1988 se registró en el país y ha ocasionado grandes pérdidas en todos los departamentos cafeteros; incluso, marginó el cultivo de las zonas bajas. Ataca directamente los frutos de café, es decir, afecta principalmente la producción y la calidad.

Es un insecto de difícil manejo con los métodos tradicionales de control como los insecticidas, porque permanece protegido la mayor parte de su vida en el interior de los frutos. Algunos de los adultos son susceptibles a las aspersiones de estos productos, que tienen efecto únicamente por contacto con la plaga.

La broca es un gorgojo de color negro, del tamaño de la cabeza de un alfiler. Es muy perjudicial porque cuando ataca, perfora y daña los granos, para alimentarse de las almendras del café. Es una plaga que inicia su ataque en los frutos verdes del cafeto, entre los 3 y 4 meses después de la florescencia.

⁴⁹Recuperado de

http://www.cafedecolombia.com/particulares/es/sobre_el_cafe/el_cafe/manejo_agronomico/ con fecha de recuperación 12 de Marzo de 2015

El principal método utilizado por AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S., para el manejo de la Roya es sembrar variedad de café resistente, como la Variedad Castillo, en las variedades susceptibles como Caturra, se aplican fungicidas protectores como el Oxicloruro de Cobre y Cyproconazol o Triadimefon.⁵⁰

El proceso de RE-RE es el más utilizado en el proceso de control ecológico de Plagas para el control de la Broca, realizando recolecciones de cafés maduros y sobre maduros en árbol o suelos evitando la propagación del gorgojo broca; adicionalmente se aplican control químicos para el control en lotes establecidos donde se evidencie el brote de la plaga.



Figuras 26 y 27. Foto control del Broca

Fuente: Los Autores

⁵⁰ recuperado de <http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/8Capitulo6.pdf> con fecha de recuperación 12 de febrero de 2015

7.5.3.8 RECOLECCION DE LA COSECHA

“Se deben recoger, en su totalidad, sólo los frutos maduros, esto se traduce en las siguientes ventajas: aumento de ingresos por venta de mayor cantidad de café (mejor conversión de café cereza: café pergamino seco), reducción de reinfestaciones de broca y eliminación de pérdidas hasta por el 10% debidas a frutos no recolectados o que caen al suelo.

Recibo: *se hace en seco aprovechando la gravedad, mediante tolvas construidas en cemento, madera o recubiertas con aluminio, el ángulo formado entre sus paredes y el piso debe ser de 45 a 50 grados, es decir, con una pendiente igual o superior al 100%.*

Despulpado: *se debe hacer en seco, aprovechando la gravedad. Estudios de Cenicafé, han comprobado que se puede despulpar el café sin agua, sin afectar la capacidad del proceso y la calidad de los granos. Esta práctica evita la contaminación producida en un 72%.*

Clasificación: *para ello se deben usar zarandas clasificadoras eficientes que funcionan sin agua.”*⁵¹

La Empresa Agroproductora del Campo S.A.S., realiza una función social a la región pues en más de un 80% de sus empleados son madres solteras cabeza de familia, dentro de las cuales tiene importancia relevante las recolectoras de granos de café, para de recibo, despulpado y clasificación cuenta con equipo Belcosub que mejora los procesos y la calidad del café, actualmente en los proyectos a corto plazo la Empresa tiene la compra de equipo ECOMILL de 1500, con lo que mejora considerablemente todos los procesos y la calidad del café.

⁵¹recuperado de <http://www.federaciondecafejeros.org/static/files/8Capitulo6.pdf> con fecha de recuperación 12 de Marzo de 2015



Figura 28. Foto Recoleccion de cafe

Fuente: Los Autores



Figura 29. Foto Belcosub

Fuente: Los Autores

7.5.3.9 REMOCIÓN DEL MUCÍLAGO

“Tiene como fin hacer que el mucílago que cubre el pergamino se descomponga y una vez fermentado se disuelva en agua, eliminándose por medio del lavado. Su duración oscila entre 18 y 30 horas, según el clima.

La remoción de mucílago también se puede hacer mecánicamente cuando se utiliza el Becolsub eliminando el proceso de fermentación, proceso favorable por las siguientes razones:

- *Conservar la calidad del café.*
- *Disminuir espacio a infraestructura utilizada en el beneficiadero.*
- *Ganar peso en materia seca del grano (1.5%).*
- *Contar con más tiempo para realizar otras labores en beneficio de la calidad del grano.”*⁵²

⁵² recuperado de <http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/8Capitulo6.pdf> con fecha de recuperación 12 de Marzo de 2015

La Empresa Agroproductora del Campo S.A.S., actualmente tiene instalado en su planta el equipo Belcosub así poder lograr las mejores ventajas en los procesos de pos cosecha del café, lo que le genera una reducción importante en el consumo del agua, mejoramiento en el rendimiento de café cereza, previene cerca del 90% de la contaminación que producen la pulpa y el mucílago en las fuentes de agua; Efectividad en el proceso pues son varias funciones en una que realiza el Belcosub.



Figura 30. Foto beneficiadero Belcosub

Fuente: Los Autores

7.5.3.10 SECADO

“Se puede hacer mediante un proceso natural o artificialmente, lo cual dependerá de la cantidad de producción y del área disponible, naturalmente el proceso se hace con la energía solar para lo cual se utilizan carros secadores o marquesinas, entre otras estructuras, con el fin de exponer los granos a la radiación solar y el viento. Artificialmente, se usan secadoras con diferentes tipos de combustible (carbón, coke, gasolina, ACPM, gas).⁵³

⁵³recuperado de <http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/8Capitulo6.pdf> con fecha de recuperación 12 de Marzo de 2015

La última adquisición la empresa es la compra e instalación de maquinaria y equipo para el beneficio húmedo, Silo de con capacidad de secado de 240@ automatizado y con empaque mecánico, lo que mejora y dinamiza el proceso de secado con cafés de excelente calidad.



Figura 31. Foto Silo secado de 240@ por ciclo

Fuente: Los Autores

7.5.3.11 MANEJO DE SUBPRODUCTOS

“Consiste en buscar el mínimo impacto ambiental de la pulpa y el mucílago.

Sólidos: el principal es la pulpa del grano que queda después de despulparlo. Se considera que al transportarlo sin agua a un sitio de deposición y descomposición, que puede ser una fosa o una cama de un lombricultivo, también puede reciclarse y usarse en el almácigo, en el cultivo como complemento nutricional o como mejorador del suelo; Es necesario que el transporte de la cáscara de café a la fosa donde se composta sea sin agua, aprovechando la gravedad o por medio de un tornillo sinfín.

Líquidos: está representado por el mucílago y el agua utilizada en el beneficio, se debe usar el mucílago para enriquecer la pulpa o el lombricultivo y en algunos casos, como alimento de animales domésticos, el agua de lavado se puede recircular en el proceso.”⁵⁴

Agroproductora del Campo S.A.S., está comprometida con el medio ambiente en el manejo de los subproductos sólidos, en visita de campo se puede evidenciar el proceso y el manejo de la pulpa del café, la cual es transportada hacia una bodega cubierta con piso de esterilla de madera, para que filtren los líquidos, luego de un determinado tiempo de secado es pasado a 5 camas de lombricultura donde se realizan sus determinados procesos y se produce abono orgánico el cual es utilizado en los cultivos de café y en almácigos, preservando el medio ambiente y produciendo abono orgánico.

⁵⁴recuperado de <http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/8Capitulo6.pdf> con fecha de recuperación 12 de Marzo de 2015



Figura 32. Foto Manejo residuos sólidos compostaje
Fuente: Los Autores



Figura 33. Foto Lombricultura
Fuente Los Autores

7.5.3.12 DESCONTAMINACIÓN DE AGUAS Y LIXIVIADOS EN EL BENEFICIO DEL CAFÉ

En el proceso final del manejo de lixiviados y de lombricultura los líquidos resultantes del proceso, son almacenados, fermentados y dan como resultado final líquidos lixiviados cargados de muchos componentes en fertilización y abono, estos son esparcidos en los cultivos de pimentón bajo invernadero por su alto contenido de nutrientes y microorganismos.



Figura 34. Foto Manejo de lixiviados
Fuente: Los Autores



Figura 35. Fotos Lixiviados para aplicación
Fuente: Los Autores



Figura 36. Foto Fosa lixiviados
Fuente Los Autores

7.6 MATRIZ DOFA

MATRIZ DOFA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
• PROACTIVIDAD POR PARTE DE LOS DIRECTIVOS • PROCESOS NOVEDOSOS • MANO DE OBRA SUFICIENTE Y CAPACITADA • INFRAESTRUCTURA ADECUADA	• EL DUEÑO DE LA EMPRESA ES EL MISMO GERENTE, POR LO TANTO SE PUEDEN VOLVER SUBJETIVAS ALGUNAS DECISIONES. • FALTA DE CONTROL EN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA. • AUSENCIA DE REGISTRO DE MARCAS O DISEÑOS.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
• CAPACIDAD DE EXPANSION O DE PRODUCCION A MAYOR ESCALA. • CAPACIDAD DE FINANCIAMIENTO PARA NUEVOS PROYECTOS. • ELABORACION DE ESTRATEGIAS QUE LE PERMITAN AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD	• FALTA DE ASOCIATIVIDAD EN LA REGION PARA DISMINUIR COSTOS DE PRODUCCION • AUMENTO EN EL PRECIO DE LOS INSUMOS AGRICOLAS • INSEGURIDAD DE LA REGION

Cuadro 19. Cuadro Matriz DOFA

Fuente: Los Autores

7.6.1 ANALISIS MATRIZ DOFA

La proactividad por parte de los directivos de la empresa, ha permitido que diferentes instituciones se vinculen en procesos de investigación en la estructuración de planes de trabajo. Esta incursión de entidades externas permite una retroalimentación que va dirigida al mejoramiento de los procesos y a la innovación de los productos.

Es decir que la estrategia de la empresa en cuanto al aprovechamiento de la proactividad de los directivos, es seguir vinculando a sectores gubernamentales y académicos al proceso de crecimiento e investigación de las diferentes posibilidades de expansión que tiene la empresa a futuro.

La tecnificación de los procesos en la empresa Agroproductora del campo S.A.S le ha permitido tener una ventaja competitiva relevante frente a otras empresas del mismo sector, ya que en las visitas que hemos podido realizar a otras fincas del sector, aun se refleja un proceso muy artesanal, donde no existe creación de empresa sino que la agricultura sigue siendo un medio de supervivencia para muchos campesinos de esta zona.

Es por este motivo que el presente proyecto se presenta como una oportunidad de innovación en la región para que los demás agricultores comprendan que el campo colombiano y los productos de nuestro país pueden ser apetecidos en mercados internacionales siempre y cuando se cambie a idiosincrasia de la producción, es decir que si nuestros campesinos no cambian la mentalidad no se va a poder crear empresas en el campo que no afecten en medio ambiente, y este cambio de mentalidad se logra por medio de la capacitación del personal, la tecnificación de los procesos y la apertura de espacios de investigación de mercados y oportunidades.

Igualmente dentro de las estrategias para el mejoramiento de las debilidades se hace la recomendación de inicial con el registro de las marcas de los productos, puesto que es de suma relevancia proteger la propiedad industrial de la empresa e igualmente evitar inconvenientes legales por utilizar marcas que puedan estar registradas.

7.7. DISEÑO DE MARCA Y EMPAQUE DEL CAFÉ PARA PRESENTACION EN MACRORUEDA DE NEGOCIOS DE PROCOLOMBIA.

Para iniciar los procesos de exportación se hace necesario incluir una marca al producto, sin embargo se encontró con el hecho de que aun la empresa agroproductora del campo S.A.S no tenía un diseño de una marca o un diseño de un empaque, ya que acostumbraba a vender el café por sacos a la federación Nacional de cafeteros.

Por lo tanto dentro de nuestros compromisos al vincularnos en la realización del trabajo de grado con la empresa, se estableció el compromiso de desarrollar un tanto una marca como un producto.

Inicialmente se hizo la presentación del producto el cual se presentó en la macrorueda de negocios en Bogotá, donde al finalizar el proceso se decidió hacer ajustes tanto a la presentación como al diseño.



Figura 37. Foto Prototipo No 1
Fuente Los autores



Figura 38. Foto Prototipo No 1
Fuente: Los autores

Este producto que fue desarrollado por nosotros, se presentó en la macrorueda de negocios a la cual asistió el dueño de la empresa Agroproductora del Campo S.A.S el Sr. Julián Mauricio Velásquez y gracias al recorrido, trayectoria y experiencia que tiene el profesor Oscar Gaviria asesorando a las empresas de la región que tienen proyectos de exportación, fue invitado a participar de esta macrorueda realizada en febrero del 2015 en la ciudad de Bogotá.



Figura 39. Foto Canadiense interesado en compra de Café.

Fuente: Los autores



Figura 40. Foto Rusa interesada en compra de Café

Fuente: Los autores

Es decir que inicialmente se hizo un empaque de prueba para llevarse a la macrorueda de negocios, y posteriormente al analizar los buenos resultados y la buena acogida que tuvo el producto por parte de empresarios de diferentes nacionalidades como Canadá y Rusia, se decidió hacer algunas mejoras en el producto terminado.

Para el desarrollo de la marca se tuvieron en cuenta factores que fuesen relevantes a la hora de darle un nombre al producto, puesto que se consideró que la marca debía de tener un significado, o que fuese acorde a el proceso socioeconómico que se está dando en la región.

Dentro de las opciones que se tuvieron en cuenta fueron las siguientes:

1. Café Velásquez: haciendo referencia al apellido del propietario de la empresa
2. Café & Aromas: refiriéndose al olor representativo del café
3. Café el Regalo: haciendo referencia al nombre de la finca y
4. Café de mi tierra: refiriéndose no solamente al producto o al predio propio, sino reflejando el compromiso que se tiene con toda la región.

Como consecuencia de esta lluvia de ideas que se realizó, se decidió la elección de la última opción: café de mi tierra. Con el cual se debe realizar el proceso de registro correspondiente ante la superintendencia de industria y comercio.

El resultado final de este proceso fue el siguiente:



Figura 41. Foto logotipo
Fuente: Los autores

Una vez diseñada la marca, se decide continuar con el proceso y pasar a la elaboración del producto como tal. Teniendo en cuenta que el cliente potencial es de Canadá y de acuerdo a las investigaciones que se realizaron con procolombia, se decide hacer un empaque más sobrio con una bolsa biodegradable proveniente del bagazo de la caña, ya que los clientes en Canadá se preocupan por conservar el medio ambiente y prefieren comprar los productos que son menos contaminantes.

El resultado final de ese proceso es el siguiente.



Figura 42. Foto Empaque biodegradable Terspack.

Fuente: Los autores



Figura 43. Foto empaque Biodegradable Final

Fuente: Los Autores



Figura 44. Foto empaque Biodegradable Final

Fuente: Los autores

7.8 PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR CAFÉ PROCESADO.

En Colombia la exportación de cafés verdes y procesados ha sido regulada por políticas creadas desde la Federación Nacional de Cafeteros, buscando siempre incentivar la exportación de cafés verdes, tan solo en los últimos diez años han permitido la exportación de cafés procesados.

“En uso de las atribuciones que le confiere la ley 09 de 1991 y el decreto 1173 del mismo año, el Comité Nacional de Cafeteros dictó y reglamentó la exportación de café tostado, molido o en grano, mediante la Resolución No. 1/91/V/30, la cual fue ampliada y/o modificada según resoluciones Nos. 1/92/II/26; 1/98/1/19, 2/98/II/2 y 1/99.

En ella se encarga a la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, entre otros, para controlar la calidad de la materia prima y del producto terminado en fábrica, bodegas, puertos y canales de distribución. En concordancia con lo anteriormente expuesto, la Oficina de Calidad de Café de Almacafé S.A., designada por la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia para establecer mecanismos y adoptar medidas para preservar la calidad del café en la comercialización externa e interna, implementó los procedimientos y metodologías para este fin.”⁵⁵

Se entiende como exportación de café, todo lote de este material que sale del territorio nacional por cualquier puerto terrestre, marítimo, aéreo e incluye las exportaciones a zonas francas,

La Empresa Agroproductora del Campo S.A.S., debe estar registrado como exportador de café procesado y la planta procesadora (Maquila) del café estar autorizada para procesar café con destino a la exportación, todo ello ante la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia.

⁵⁵Recuperado de

file:///C:/Users/PC_1/Downloads/procedimiento_exportacion_cafe_procesado.pdf con fecha de recuperación 11 de Febrero de 2015

La Empresa debe realizar a través del sistema de tienda en línea en la página Web <http://sales.cafedecolombia.com>, que la Federación ha puesto a disposición de los Exportadores y Compradores de Café Colombiano, debe hacer el respectivo registro de anuncio de ventas, utilizando el usuario y el Password asignado con anterioridad; Una vez realizado el anuncio debe hacer la asignación de cliente a través del mismo sistema, importante para obtener el número de revisión y posterior guía de tránsito. Una vez asignado el cliente, éste debe hacer el cruce de ventas o confirmación de la compra, de esta confirmación se genera el número de pedido de venta.

Requisitos de la inscripción en el registro de exportadores de café ante LA Federación Nacional de Cafeteros.

Para obtener el registro como exportador de café el solicitante deberá cumplir los siguientes requisitos:

Registró de exportadores de café procesado, tostado en grano, molido, soluble o en extracto líquido.

Los exportadores de café procesado, tostado en grano, molido, soluble o en extracto líquido, deberán inscribirse en el Registro de Exportadores de Café que administra la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. Para el efecto, el exportador persona natural o el representante legal del exportador persona jurídica o sus apoderados debidamente acreditados, deberán diligenciar el formulario que se establezca con tal propósito y en el que deberá constar la siguiente información: ⁵⁶

- Nombre o razón social del exportador.
- Número de cédula de ciudadanía o NIT, según se trate de persona natural o persona jurídica.
- Dirección Comercial.

⁵⁶ *Recuperado de*

http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/Resolucion_01_de_2009.pdf con fecha de recuperación 16 de Marzo de 2015

- Nombre, localización y número de inscripción ante la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, de la industria tostadora o fábrica de café soluble donde se pretenda procesar el café para la exportación.
- Volumen de café procesado que se pretende exportar en los primeros dos (2) años de operaciones, discriminado para cada año calendario.
- Nombre y número de cédula de ciudadanía de la persona que firma el formulario.

Al formulario, deberá anexarse la siguiente documentación:

- Original del Certificado de Existencia y Representación Legal de la persona jurídica o del Certificado de Registro Mercantil de la persona natural solicitante, expedido por la correspondiente Cámara de Comercio con una antelación no superior a treinta (30) días calendario a la fecha de presentación de la solicitud;
- Declaración en la que se manifieste que a la fecha de presentación de la solicitud, no existe acto administrativo o providencia ejecutoriada, que imponga al solicitante, a su representante legal o a sociedades en las que el exportador o su representante legal tenga una participación igual o mayor al veinticinco por ciento (25%) del capital social, sanciones por infracciones aduaneras, cambiarias o de comercio exterior, o, en caso de existencia de dichos actos o providencias, declaración informando sobre las mismas, adjuntando las correspondientes fotocopias; declaración de origen de los ingresos.⁵⁷

⁵⁷ Recuperado de

http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/Resolucion_01_de_2009.pdf con fecha de recuperación 16 de Marzo de 2015

- Original de las referencias de dos (2) entidades bancarias y de dos (2) entidades comerciales, expedidas con una antelación no superior a treinta(30) días calendario a la fecha de presentación de la solicitud, sobre la conducta financiera y comercial observada frente a los compromisos adquiridos con estas, por el solicitante;
- Resolución vigente sobre la conformidad de la planta de procesamiento del café de exportación.
- Póliza de Garantía de Cumplimiento de disposiciones legales de las obligaciones del exportador para con la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia en calidad de administradora del Fondo Nacional del Café, expedida por una Compañía de Seguros legalmente establecida en el país, a favor de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia - Fondo Nacional del Café, con vigencia hasta el 30 de Septiembre del año siguiente a aquel en que se efectúa la solicitud, con el fin de garantizar las obligaciones previstas en el Artículo Sexto y en cuantía de cero coma cero dos (0,02) salarios mínimos legales mensuales vigentes a la fecha de presentación de la solicitud, por el equivalente al promedio mensual de sacos de café verde de setenta (70) kilos programado para exportar en el primer año calendario. En todo caso, la cuantía mínima de esta garantía, será de doscientos treinta y cinco (235) salarios mínimos legales mensuales vigentes a la fecha de presentación de la solicitud; En consecuencia dicha póliza se renovará anualmente.
- De ser el caso, original del poder que el solicitante hubiere otorgado para la suscripción y presentación de la solicitud.⁵⁸

⁵⁸Recuperado de

http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/Resolucion_01_de_2009.pdf con fecha de recuperación 16 de Marzo de 2015

Procedimiento para la inscripción en el registro de exportadores de café.

Dentro de los sesenta (60) días calendario siguiente a la presentación de la solicitud ante la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, a través de la Secretaria General verificará el cumplimiento de los requisitos y de hallarse conforme la petición, procederá a incluirlo en el Registro de Exportadores de Café y a suministrarle el correspondiente código de identificación. La Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, podrá requerir en cualquier momento, la comprobación de los requisitos de inscripción o de renovación de la inscripción en el Registro de Exportadores de Café.⁵⁹

Proceso de exportación vía aérea

- Tener todos los documentos diligenciados.
- Entrar al MUISCA y diligenciar borrador de la SAE (Solicitud autorización Embarque).
- 3. Llamar a ALMACAFÉ para que le digan como enviar la solicitud de certificado de repeso y liquidación de contribución cafetera. Adicionalmente el exportador debe entregar el borrador de la SAE.
- Pagar contribución cafetera.
- Almacafé entrega certificado de repeso.
- Terminación de elaboración de SAE (diligenciar casillas de visto bueno).
- Llegada del café al aeropuerto.
- Presentación de los soportes de la exportación a la aerolínea para poder hacer el descargue.
- La aerolínea recibe la carga y le pide la selectividad a la DIAN.
- Aerolínea emite documento de transporte que amparan la mercancía.

⁵⁹*Recuperado de*

http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/Resolucion_01_de_2009.pdf con fecha de recuperación 16 de Marzo de 2015

- Se pide la selectividad a la policía antinarcóticos.
- Se hace el cierre de la exportación por medio del cierre del DEX.
- Se legaliza el ingreso de las divisas.⁶⁰

Proceso de exportación vía marítima

- Tener todos los documentos diligenciados.
- Llegada del café al puerto.
- Entrar al MUISCA y diligenciar borrador de la SAE (Solicitud autorización Embarque).
- Puerto expide certificado de repeso.
- Solicitar la liquidación de contribución cafetera al tiempo que entrego mi borrador de SAE.
- Pagar contribución cafetera.
- Terminación de elaboración de SAE (diligenciar casillas de visto bueno). Ahí mismo se genera la selectividad a la DIAN.
- Envío a la Línea de transporte el pre BL con el SAE y la selectividad.
- Por medio de una carta solicito a la policía de antinarcóticos la selectividad.
- La línea de transporte emite el BL.
- Se hace el cierre de la exportación por medio del cierre del DEX.
- Se legaliza el ingreso de las divisas.⁶⁰

⁶⁰ Recuperado de http://www.federaciondecafeteros.org/particulares/es/nuestro_cafe
con fecha de recuperación

Trámites Previos a una Exportación.

- **Registro ante la Cámara de Comercio y obtención del NIT.**

Las personas naturales o jurídicas que proyecten realizar actividades empresariales deben registrarse ante la cámara de Comercio de su domicilio principal y obtener el Número de identificación tributaria – NIT, ante la dirección de impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

La Empresa actualmente cumple con este requisito.

- **Registro Único Tributario RUT.**

El Registro único tributario debe obtenerse en la Administración de la DIAN más cercana a su domicilio principal, en el formulario RUT suministrado por dicha entidad.

La Empresa actualmente cumple con este requisito.

- **Ventanilla Única de Comercio Exterior.**

En la ventanilla única de Comercio Exterior pueden tramitar las autorizaciones, permisos, certificaciones o vistos buenos previos que exigen las diferentes entidades competentes para la realización de las operaciones específicas de exportación e importación y consultar la información relacionada con los procedimientos previos a la importación y exportación.

Registrarse como productor, comercializador, exportador e importador.

Registrar el bien o servicio.

Describir, verificar y validar los procesos productivos.

Estandarizar la información requerida al interior de las entidades administrativas competentes.

Actualmente se encuentra en trámite.⁶¹

⁶¹ PERILLA GUTIERREZ, Rogelio. *Manual para Exportadores e Importadores. Edición No 14. Bogotá. p. 127*

- **Devolución del IVA.**

Los exportadores interesados en solicitar la devolución de IVA, cancelado previamente por concepto de compra de bienes, insumos y materias primas utilizadas en la producción de bienes de exportación, deberán efectuar las siguientes inscripciones:

- **Registro ante la sección de exportaciones de la aduana de salida.**

Únicamente cuando usted realiza su primera exportación, debe obtener su registro ante la Sección de Exportaciones de la aduana del puerto o aeropuerto de salida, adjuntando el certificado de Existencia y Representación legal expedido por la cámara de Comercio.⁶²

⁶² PERILLA GUTIERREZ, Rogelio. *Manual para Exportadores e Importadores. Edición No 14. Bogotá. p. 129*

Proceso General de Exportación.

- **Envío de cotización Internacional.**

Para la elaboración de su cotización u oferta, es importante tener en cuenta los costos fijos y los costos variables y los gastos que se generan para llevar su producto hasta el punto de entrega acordado previamente con su comprador, precisando el término INCOTERMS al cual se está cotizando.

Los INCOTERMS regulan cuatro grandes problemas que soporta toda transacción comercial:

1. La entrega de la mercancía.
2. Transferencia de riesgos.
3. Distribución de gastos.
4. Trámites documentales.

De esta forma, en caso de conflicto quedan claramente establecidas las responsabilidades y obligaciones de las partes que intervienen en la operación.⁶³

- **Establecimiento de la Forma de Pago.**

Existen varias formas para garantizar el pago producto de la exportación, así mismo, estas operaciones pueden ser financiadas por el exportador o por Intermediarios del Mercado Cambiario.

El manejo cambiario en exportaciones requiere del cumplimiento de los requisitos exigidos por el Banco de la República en cada una de sus diferentes modalidades, al tratar el tema del reintegro de las divisas, que de no cumplirse a cabalidad genera la aplicación de las sanciones previstas en el régimen cambiario.⁶⁴

⁶³ PERILLA GUTIERREZ, Rogelio. *Manual para Exportadores e Importadores. Edición No 14.* Bogotá. p. 130

⁶⁴ PERILLA GUTIERREZ, Rogelio. *Manual para Exportadores e Importadores. Edición No 14.* Bogotá. p. 131

- **Regímenes de Exportaciones.**

Aunque la legislación colombiana no establece claramente los regímenes de exportación, puede decirse que están divididos en tres grupos así: Libre exportación, exportaciones sujetas a vistos buenos y Prohibida exportación.⁶⁴

- **Preparación del Producto a Exportar.**

Según el medio de transporte a utilizar deberá tomarse las precauciones necesarias en el empaque para evitar daños al producto, hoy existen varias empresas especializadas en el embalaje de mercancías de exportación.⁶⁵

- **Factura Comercial y demás documentos.**

Teniendo en cuenta lo pactado con su comprador (Cotización, oferta comercial y ajustes a la misma), el exportador debe proceder a elaborar la Factura Comercial, en el término de cotización Internacional – ICOTERMS acordado, lista de empaque, certificado de origen, si se requiere y demás documentos exigidos por el comprador.

La Factura debe ser elaborada con facturas por talonario o papel, Factura por computador o Facturas por Fax.⁶⁵

- **Contratación del transporte.**

La evaluación de fletes deberá hacerse cotizando los diferentes medios de transporte, debemos destacar que los impuestos de aduana se liquidan sobre el valor CIF de las mercancías por tal razón una buena tasa en fletes hará que la base para liquidar el impuesto sea más favorable al importador.

En todo proceso de fletamento es indispensable determinar:

- Vía a transportar más adecuada por costo y rapidez.
- Período de cargue.

⁶⁴ PERILLA GUTIERREZ, Rogelio. *Manual para Exportadores e Importadores. Edición No 14. Bogotá. p. 131*

⁶⁵ PERILLA GUTIERREZ, Rogelio. *Manual para Exportadores e Importadores. Edición No 14. Bogotá. p. 132*

- Fecha aproximada de llegada a puerto colombiano.
- Costo flete y forma de pago.

- **Contratación del seguro.**

El importador debe definir bajo que INCOTERMS® realiza la negociación a fin de establecer los riesgos que debe asumir o trasladarlos a una aseguradora contratando el seguro adecuado.

Los siguientes elementos influyen en el cálculo de la tasa y en la fijación de las condiciones deducibles que debe asumir el Importador.

- Interés asegurable.
- Trayecto asegurado.
- Medio de transporte.
- Sitios intermedios de almacenaje.
- Clase de empaque.
- Coberturas.

Las pólizas en Colombia ofrecen una protección integral que se denomina contractualmente cobertura completa, definición que incluye cuatro riesgos principales que se citan a continuación:

- Pérdida total o parcial
- Falta de entrega
- Avería particular
- Saqueo

7.9 CERTIFICACIONES Y LICENCIAS REQUERIDAS

Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)

“El Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) ha certificado en todo el país 596 predios productores de frutas, hortalizas y hierbas aromáticas en Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), los cuales suman un total de 6.000 hectáreas. Esta condición fitosanitaria es considerada una herramienta necesaria para lograr una producción inocua y limpia, es decir que no generan daños en la salud del consumidor.”⁶⁶

La empresa Agroproductora del campo S.A.S., durante años ha realizado las respectivas adecuaciones y los procedimientos establecidos en el manejo de las Buenas Prácticas Agrícolas donde aseguran que sus productos no hagan daño a la salud humana, ni al medio ambiente, protegen la salud y seguridad de los trabajadores y además se tiene en cuenta el buen manejo y uso de los insumos agropecuarios, es por esto que hoy en día cuentan con la Certificación de BPA, Fincas Limpias, emitida por el ICA.

Rainforest Alliance Certified.

Las fincas con el sello Rainforest Alliance Certified cumplen con normas integrales de la Red de Agricultura Sostenible (RAS), una coalición de organizaciones de conservación sin fines de lucro, que tratan criterios sociales, económicos y ambientales. Las fincas y las empresas certificadas que se abastecen de productos o ingredientes de fincas certificadas son elegibles para usar el sello de la ranita verde Rainforest Alliance Certified, si cumplen con nuestras guías.⁶⁷

⁶⁶ Recuperado de <http://www.ica.gov.co/Noticias/Agricola/2013/Colombia-avanza-en-la-certificacion-de-Buenas-Prac.aspx> con fecha de recuperación 13 de Marzo de 2015

⁶⁷ Recuperado de <http://www.rainforestalliance.org/es/agriculture/certification> con fecha de recuperación 13 de Marzo de 2015

Nuestros estándares integrales de manejo agrícola y el sistema de trazabilidad permiten asegurar que tanto los ingredientes certificados de un producto como los mismos productos que llevan el sello de nuestra pequeña rana verde provienen de fincas o grupos de fincas con una apropiada gestión, en la que se protege a los trabajadores, la vida silvestre y las comunidades.

Al escoger productos agrícolas con el sello Rainforest Alliance Certified™, usted apoya a los millones de finqueros y trabajadores de las fincas alrededor del mundo que trabajan para mejorar su sustento y el de sus familias, al tiempo que protegen el planeta.

La empresa Agroproductora del Campo S.A.S., actualmente se encuentran en proceso de certificación del sello Rainforest Alliance Certified, ya recibieron la visita del ente certificador cumpliendo con los pilares fundamentales que son

Protección ambiental con el manejo de residuos sólidos y lixiviados; preservar la fauna y la flora; Equidad social y viabilidad económica con cultivos sostenibles.

La empresa está próxima a recibir la certificación Rainforest Alliance Certified.

Registro INVIMA

DECRETO 3075 DE 1997 Es el documento expedido por el INVIMA, mediante el cual se autoriza a una persona natural o jurídica para fabricar, envasar, exportar, empacar e importar un alimento con destino al consumo humano.

Los registros sanitarios de alimentos son automáticos y están condicionados al control posterior establecido en el Decreto 612/2000. Por lo que dentro de la ejecución de este control posterior, el registro sanitario puede ser requerido, de no contestarse o dar una respuesta insatisfactoria, el registro sanitario será suspendido hasta tanto no subsane lo requerido, entendiéndose de lo anterior que mientras este suspendido el producto no puede ser fabricado, importado ni comercializado. El registro sanitario tendrá una vigencia de 10 (diez) años,

contados a partir de la fecha de su expedición y podrá renovarse por períodos iguales en los términos que la norma establezca.

¿Quiénes no están obligados a solicitar registro sanitario?

De acuerdo con lo estipulado por el Artículo 41 del Decreto 3075 de 1997, todo alimento que se expendia directamente al consumidor bajo marca de fábrica y con nombres determinados, deberá obtener registro sanitario expedido conforme a lo establecido en el presente decreto.

Registro Sanitario de Alimentos y Bebidas Alcohólicas.

El Registro de INVIMA requerido Para el café procesados Tostado y Molido es el código 2010 “Bebidas **energizantes**, café, té, aromáticas, mate, infusiones, chocolate de mesa, cocoa, mezclas con café, té y/o cocoa; bebidas con té, tisanas; mezclas para infusión.” Tiene un valor de \$ **3.028.245**.⁶⁸

La Radicación de los documentos se debe realizar en el INSTITUTO NACIONAL DE VIGILANCIA DE MEDICAMENTOS Y ALIMENTOS, dirección CR 10 # 64 – 28, Bogotá DC., en horarios de atención de lunes a Viernes 7:30 am a 3:30 pm, Teléfono 091-2948700

⁶⁸ Recuperado de <https://www.invima.gov.co/images/pdf/tramites-y-servicios/requisitos/alimentos.pdf> con fecha de recuperación 13 de abril de 2015

7.10 LOGROS OBTENIDOS EN EL DESARROLLO DE LA PRESENTE INVESTIGACION

En el desarrollo del plan exportador para la empresa Agroproductora del campo, se obtuvieron diferentes logros que vale la pena destacar.

Los logros son producto de un arduo trabajo de más de 8 meses donde se ha conseguido la información necesaria para la construcción del presente trabajo.

1. Uno de los logros más importantes obtenidos durante el tiempo que llevamos vinculados en este proyecto fue la posibilidad de que **el producto que estamos desarrollando hubiese podido participar en la macrorueda de negocios de Bogotá** el pasado mes de febrero de 2015, donde varios empresarios se vieron atraídos por el producto y están dispuestos a empezar los procesos de negociación con la empresa. Las propuestas de mayor impacto fueron las de 2 empresarios de Canadá que se mostraron interesados en adquirir el producto, con estos empresarios aún se sigue teniendo contacto, pues están pendientes de que la empresa pueda iniciar sus procesos de exportación con ellos.

Los empresarios que se interesaron son los siguientes, de los cuales e recibieron sus tarjetas de presentación.



Figura 45. Tarjeta Antonio Falcone
Fuente: Los autores

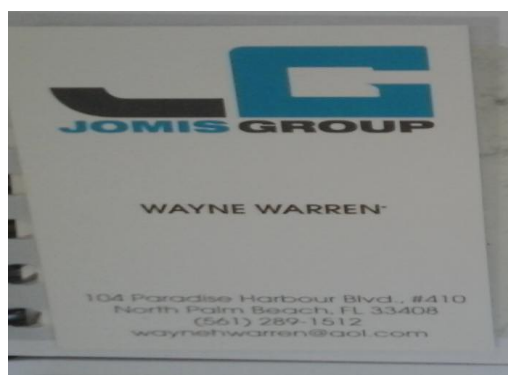


Figura 46. Tarjeta Wayne Warren
Fuente: los autores



Figura 47 Tarjeta Rick Masana

Fuente: los autores



Figura 48 Tarjeta Andrea Ramírez Forero

Fuente: los autores



Figura 49 Tarjeta Kirkorova Tatiana

Fuente: Los autores



Figura 50 Tarjeta Xavier Clopes Millas

Fuente: Los Autores



Figura 51. Tarjeta Cycles de Vie

Fuente Los autores



Figura 52. Tarjeta Nicolas D.

Fuente Los autores

2. Igualmente se destaca el diseño de un producto, como valor agregado, ya que nuestro compromiso era la elaboración de un plan exportador para café tostado, sin embargo al involucrarnos en el proyecto y con la compañía de nuestro director de trabajo de grado el docente Oscar Humberto Gaviria, se pudo desarrollar un producto terminado con una buena presentación en el empaque y una marca que identifique el producto.

3. Se logra incentivar a más cafeteros y productores agropecuarios de la región a organizarse para desarrollar planes exportadores en la zona, puesto que al observar un producto terminado en las características que se han mencionado, se despierta el interés en mejorar los procesos en cada una de sus fincas, y lo más importante en generar empresas en el campo.
4. Desarrollar un proyecto real, viable, con un propósito social de impulso económico de la región, con proyección y con impacto en el funcionamiento de Agroproductora del Campo S.A.S

7.11 COSTOS DE EXPORTACION

7.11.1 EXPORTACION AEREA

7.11.1.1 INFORMACION

ROLDANILLO-CALI-BOGOTA-TORONTO						
RESUMEN GENERAL DE COSTOS DESTINO		LIBRAS CONTENEDOR				
DETALLE	COSTO UNIT	CANTIDAD PALETS	CANTIDAD DE CAJAS	LIBRAS X CAJA	TOTAL LIBRAS	PIES
Materia Prima e Insumos Generales	4,070.77	5	60	20	6,000	-
Mano de Obra directa	-					
Costos Indirectos del Proceso	-					
Fletes Internos de Recolección	246.67					
TOTAL COSTO EXW	4,317.43	COSTO EXW CONTENEDOR			25,904,600.00	
TASA DE CAMBIO FECHA OPERACIÓN X USD		1,915.00				
DOLARES POR LIBRA EXW	2.25	DOLARES POR CONTENEDOR EXW			13,527.21	
MARGEN CONTRIBUCION ESPERADO	20%					
PRECIO DE VENTA UNITARIO EN USD EXW	2.71	PRECIO DE VENTA CONTENEDOR EN USD EXW			16,232.65	
PRECIO DE VENTA UNITARIO EN PESOS EXW	5,180.92	PRECIO DE VENTA CONTENEDOR EN PESOS EXW			31,085,520.00	

Cuadro 20. Información para exportación aérea

Fuente: Los Autores

7.11.1.2 MATERIALES

INSUMOS	UNIDAD DE COMPRA	VALOR DE COMPRA	UNIDAD DE EQUIVALENCIA	Detalle: Unid, Cm; Gramos Et	Precio Unid Equivalente	Requerimiento Unidad USO	VIR INSUMOS
LIBRA DE CAFÉ	LIBRAS	1,900.00	1.00	UNIDAD	1,900.00	1.000	1,900.000
BOLSA ECOLOGICA CON VALVULA E IMPRESION	UNIDAD	960.00	1.00	UNIDAD	960.00	1.000	960.000
MAQUILA TOSTADO Y MOLIDO	UNIDAD	1,000.00	1.00	UNIDAD	1,000.00	1.000	1,000.000
CAJA DE CARTON DE 40 CMS LARGO X 25 CMS ANCHO X 35 CM ALTO	UNIDAD	2,982.00	20.00	UNIDAD	149.10	1.000	149.100
PALETIZADO (20 PALETS POR CONTAINER) 40"	UNIDAD	74,000.00	1,200.00	UNIDAD	61.67	1.000	61.667
.							4,070.77

Cuadro 21. Costos de Insumos y Materiales

Fuente: Los Autores

7.11.1.3 FLETES LOCALES

GRAN TOTAL CIF	-		
LIBRA estimados proceso mes	200,000		
CIF x LIBRA	-		
FLETES INTERNOS	Valor total Contenedor	LIBRAS Contenedor	Costo Unitario
LIBRAS Recolectados AEREO	1,080,000.00	6,000.00	180.00
LIBRAS Recolectados TERRESTRE LOCA	400,000.00	6,000.00	66.67
Total Fletes Nacionales	1,480,000		246.67

Cuadro 22. Fletes locales

Fuente: Los Autores

7.11.1.4 GASTOS DE ADMINISTRACION

GASTOS DE ADMINISTRACION OFICINA			
ADMINISTRATIVOS	Salario base	Factor prestacional seguridad social y parafiscalidad	Total Salario x Obra
Genente general	4,000,000.00	53.00%	6,120,000.00
Director Comercial	2,500,000.00	53.00%	3,825,000.00
Contador	1,500,000.00	0.00%	1,500,000.00
Secretaria	800,000.00	53.00%	1,224,000.00
			-
			-
OTROS GENERALES	Valor total	Proceso	Asignado
Arrendamiento Bodega y camioneta			-
			-
			-
Otros	1,000,000.00	100.00%	1,000,000.00
			-
SERVICIOS PUBLICOS	Valor total	Proceso	Asignado
Energía	150,000.00	50.00%	75,000.00
Agua	100,000.00	50.00%	50,000.00
Telefonía	300,000.00	70.00%	210,000.00
			-
FLETES NACIONALES	CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL
Bogotá		-	-

RESUMEN DE GASTOS

Salarios Admon y Ventas	12,669,000.00
OTROS GENERALES	1,000,000.00
SERVICIOS PUBLICOS	335,000.00
FLETES	-
GRAN TOTAL ADMON Y VENTAS	14,004,000
LIBRA estimados proceso mes	200,000
ADMON Y VENTAS X LIBRA	70.02

Cuadro 23. Tabla de gastos Administrativos

Fuente: Los Autores

7.11.1.5 COSTO EXW

RESUMEN GENERAL DE COSTOS EXW					
FECHA DE COTIZACION DEL DÓLAR EN LA FECHA:	01/04/2015				
% DISMINUCION VALOR DÓLAR RENITEGRO DIVISAS	6.00				
VALOR DÓLAR - PRECIO VENTA REINTEGRO:	2,345.31				
VALOR DÓLAR - REFERENCIA PARA COSTO:	2,495.01				
VALOR PESOS POR EURO:	-				
% MARGEN DE CONTRIBUCION DEL NEGOCIO PROPUESTO	14.29%				
DETALLE	COSTO UNIT	CANTIDAD PALETS	CANTIDAD DE CAJAS	LIBRAS POR CAJA	TOTAL LIBRAS
Materia Prima e Insumos Generales	4,070.77	5	60	20	6,000
Mano de Obra directa	-				
Costos Indirectos del Proceso	-				
Fletes Internos de Recolección	246.67				
TAMAÑO DEL CONTENEDOR EXPORTACION	4,317.43	0	PIES		
Trámites Necesarios	-				
TOTAL COSTO EXW	4,317.43	COSTO EXW CONTENEDOR			25,904,600.00
TASA DE CAMBIO FECHA OPERACIÓN X USD	2,495.01				
DOLARES POR KILOGRAMO EXW TRM ACTUAL	1.73	DOLARES POR CONTENEDOR EXW			10,382.56

Cuadro 24. Resumen Costos E.X.W., Transporte Aéreo

Fuente: Los Autores

7.11.1.6 COSTO F.O.B

TRAMITOLOGIA				
	COSTO UNITARIO	DOLARES TRAMITE	VALOR DÓLAR US	VALOR POR CONTENEDOR
GUIA AEREA	14.55	35.00		87,325.35
FORMULARIOS	7.41	17.81		44,436.13
HANDLING- (manejo- manipulación)	-	-		-
AFORO 0,1	-	-		-
	-	-		-
CARGEX HANDLING FEE " " ST	-	-		-
SPS	-	-		-
DOC FEE	-	-		-
MONITING	-	-		-
AGENCIAMIENTO ADUANERO	-	-	2,495.01	-
GASTOS OPERATIVOS	-	-		-
CLASIFICACION ARANCELARIA	-	-		-
ELABORACION DECLARACION DE EXPORTACION	-	-		-
ACOMPANIAMIENTO INSPECCION	-	-		-
COMUNICACIONES	-	-		-
MANEJO DE CUARTO FRIO	-	-		-
BAF- BUNKER ADJUSTMENT FACTOR " " PIES	-	-		-
OTROS - No Especificos	-	-		-
Intermediación Aduanera	-	-		-
COSTOS UNITARIOS TRAMITOLOGIA	21.96	52.81	2,495	131,761.48
TRANSPORTE INTERMUNCIPAL DE CARGA	COSTO UNITARIO	VALOR FLETE EN PESOS	VALOR FLETE EN US	TOTAL LIBRAS
ROLDANILLO- CARTAGENA	-	-	-	6,000.00
Total Fletes Nacionales	-	TASA DE CAMBIO	2,495.01	
COSTOS RESUMIDOS DE LA INTERMEDIACION ADUANERA		USD	TASA CAMBIO	VALOR TRAMITE PESOS
DIAN ADUANA (Incluye, documentos unicos con cierre inmediato para devolución de divisas, acompañamiento en inspecciones de la aduana)		-	2,495.01	-
ICA / Fitosanitario (Incluye, elaboración del certificado fitosanitario internacional, acompañamiento para las inspecciones físicas del ICA)		-	2,495.01	-
DIAN/ Certificado de Origen (Incluye, elaboración del certificado EUR1 de la Unión Europea, creación y actualización de criterios de origen)		-	2,495.01	-
ESTIBADO (Incluye, estiba de madera certificada, esquineros tapa de cartón, zunchado, etiquetado, acompañamiento revisión de seguridad y escaneo) COSTOS POR PALET		-	2,495.01	-
Trámites Resumidos		-	2,495.01	-
RESUMEN PARA COSTOS FOB				
TOTAL COSTO EXW	4,317.43			25,904,600.00
TRAMITOLOGIA	21.96			131,761.48
TRANSPORTE INTERMUNCIPAL DE CARGA	-			-
TOTAL COSTO FOB	4,339.39		COSTO FOB CONTENEDOR	26,036,361.48
TASA DE CAMBIO FECHA OPERACIÓN X USD	2,495.01			
DOLARES POR LIBRAS FOB	1.74		DOLARES POR CONTENEDOR FOB	10,435.37

Cuadro 25. Resumen Costos F.O.B., Transporte Aéreo

Fuente: Los Autores

7.11.1.7 COSTO C.I.F

SEGURO COSTO CARGA + FLETE				
TOTAL COSTO EXW	4,317.43	COSTO EXW CONTENEDOR		25,904,600.00
COSTOS UNITARIOS TRAMITOLOGIA	21.96	COSTOS TRAMITOLOGIA X CONTENEDOR		131,761.48
Total Fletes Nacionales	-	COSTOS FLETES X CONTENEDOR		-
COSTOS UNITARIOS BASE PARA POLIZA	4,339.39	COSTOS X CONTENEDOR BASE PARA POLIZA		26,036,361.48
TARIFA DE LA POLIZA INTERNACIONAL	0.70%			
VALOR DE LA POLIZA	30.38	COSTOS SEGURO POR CONTENEDOR		182,254.53
FLETES INTERNACIONALES				
FS - FULL SURCHARGE	0.35	FS - FULL SURCHARGE		5,239,521.00
FLETE AIR FREIGHT- BOGOTA-TORONTO	0.85	FLETE AIR FREIGHT- BOGOTA-TORONTO		12,724,551.00
	-			-
TOTAL FLETE POR UNIDAD	1.20	TOTAL FLETE		17,964,072.00
DUE CARRIER- X MAWB	0.0047	DUE CARRIER- X MAWB	28	69,860.28
DUE AGENT X MAWB	0.0150	DUE AGENT X MAWB	90	224,550.90
TOTAL DUE CARRIER + DUE AGENT	0.0197	TOTAL DUE CARRIER + DUE AGENT	118.00	294,411.18
GRAN TOTAL FLETE TARIFA+FS+DUE CARRIER+ DUE AGENT	1.22			
TASA DE CAMBIO EN FECHA DE OPERACIÓN	2,495.01	GRAN TOTAL FLETE TARIFA+FS+DUE CARRIER+ DUE AGENT		18,258,483.18
GRAN TOTAL FLETE TARIFA+FS+DUE CARRIER+ DUE AGENT	3,043.08			
COSTOS DE NACIONALIZACION DE MERCANCIAS				
Honorarios Profesionales	-	Honorarios Profesionales	0	-
Inspecciones	-	Inspecciones	0	-
Gastos de Llegada	-	Gastos de Llegada	0	-
Tasas Fitosanitarias	-	Tasas Fitosanitarias	0	-
Coste transporte camión por Palets	-	Coste transporte camión por Palets	0.00	-
GRAN TOTAL COSTOS DE NACIONALIZACION	-			
TASA DE CAMBIO EN FECHA DE OPERACIÓN	2,495.01	GRAN TOTAL COSTOS DE NACIONALIZACION		-
GRAN TOTAL COSTOS DE NACIONALIZACION	-			
RESUMEN PARA COSTOS CIF				
TOTAL COSTO CIF	4,339.39	COSTO FOB CONTENEDOR		26,036,361.48
SEGUROS	30.38	SEGUROS		182,254.53
FLETES INTERNACIONALES	3,043.08	FLETES INTERNACIONALES		18,258,483.18
TOTAL COSTO CIF	7,412.85	COSTO CIF CONTENEDOR		44,477,099.19
TASA DE CAMBIO FECHA OPERACIÓN X USD	2,495.01			
DOLARES POR LIBRAS CIF	2.97	DOLARES POR CONTENEDOR CIF		17,826.42
RESUMEN Costos C.I.F				
COSTOS CIF - Destino Negocio- UNITARIO EN EUROS		COSTOS CIF - Destino Negocio- CONTENEDOR EN EUROS		
-		-		
RESUMEN DE COSTOS DDP				
COSTOS CIF - Destino Negocio	3.69	COSTOS CIF - Destino Negocio	22,126.00	
Tasa de Cambio Facturación	2,495.01	Tasa de Cambio Facturación	2,495.01	
Costos del Producto Importador en Pesos	9,200.77	Costos del Producto Importador en pesos	55,204,593.41	
TOTAL COSTOS NACIONALIZACION POR PARTE DEL IMPORTADOR	-	TOTAL COSTOS NACIONALIZACION POR PARTE DEL IMPORTADOR	-	
GRAN TOTAL COSTO LIBRAS PARA EL IMPORTADOR	9,200.77	GRAN TOTAL COSTO LIBRAS PARA EL IMPORTADOR	55,204,593.41	
TASA CAMBIO AL PAGO POR Usd	2,495.01	TASA CAMBIO AL PAGO POR Usd	2,495.01	
COSTO UNITARIO TOTAL PARA EL IMPORTADOR en Us	3.69	COSTO UNITARIO TOTAL PARA EL IMPORTADOR en Us	22,126.00	
TASA CAMBIO AL PAGO POR Euro	-	TASA CAMBIO AL PAGO POR euro	-	
COSTO UNIT PARA EL IMPORTADOR EN EUROS Inc Nacionalización	-	COSTO UNIT PARA EL IMPORTADOR EUROS Incluye Nacionalización	-	
COSTO UNIT TRAMITES DE NACIONALIZACION EN EUROS	-	COSTO UNIT TRAMITES DE NACIONALIZACION EN EUROS	-	

Cuadro 26. Resumen costos C.I.F. Transporte Aéreo

Fuente: Los Autores

7.11.1.8 RESUMEN EXPORTACION AEREA

ROLDANILLO-CALI-BOGOTA-TORONTO							
ESTADO DE RESULTADOS		EXWORD		F.O.B		C.I.F	
		UNITARIO	CONTAINER	UNITARIO	CONTAINER	UNITARIO	CONTAINER
INGRESOS X LIBRASGRAMO		5,037.24	30,223,412.96	5,062.86	30,377,141.70	8,648.72	51,892,317.81
Equivalente en Dolares por KGS vendido- TASA REINTEGRO	2,345.31	2.15	12,886.75	2.16	12,952.30	3.69	22,126.00
Equivalente en EUROS por KGS vendido- TASA REINTEGRO	-	-	-	-	-	-	-
COSTOS DE VENTA + COMISIONES		4,317.43	25,904,600.00	4,339.39	26,036,361.48	7,412.85	44,477,099.19
Costo de Venta		4,317.43	25,904,600.00	4,339.39	26,036,361.48	7,412.85	44,477,099.19
% Comisiones		0%	0%	0%	0%	0%	0%
Valor comisiones		-	-	-	-	-	-
Costo Equivalente en Dolares por KGS vendido- TASA ACTUAL	2,495.01	1.73	10,382.56	1.74	10,435.37	2.97	17,826.42
Margen Bruto		719.80	4,318,812.96	723.46	4,340,780.22	1,235.87	7,415,218.62
		14.29%	14.29%	14.29%	14.29%	14.29%	14.29%
GASTOS ADMON Y VENTAS		70.02	420,120.00	70.02	420,120.00	70.02	420,120.00
Utilidad Operacional		649.78	3,898,692.96	653.44	3,920,660.22	1,165.85	6,995,098.62
Margen Operacional		12.90%	12.90%	12.91%	12.91%	13.48%	13.48%
IMPUESTOS		220.93	1,325,555.61	222.17	1,333,024.47	396.39	2,378,333.53
Renta	25%	162.45	974,673.24	163.36	980,165.06	291.46	1,748,774.65
Cree	9%	58.48	350,882.37	58.81	352,859.42	104.93	629,558.88
UTILIDAD POR LIBRASGRAMO		428.86	2,573,137.35	431.27	2,587,635.75	769.46	4,616,765.09
Utilidad Porcentual con relación a las Ventas		8.51%	8.51%	8.52%	8.52%	8.90%	8.90%
PRECIO DE COMPRA FRUTA PARA EXPORTADOR		UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL
LIBRA DE CAFÉ		1,900.00	11,400,000	1,900.00	11,400,000	1,900.00	11,400,000
UTILIDAD BRUTA O MARGINAL POR LIBRAS		719.80	4,318,813	723.46	4,340,780	1,235.87	7,415,219
% DE UTILIDAD MARGINAL CON RESPECTO AL COSTO DE CAFÉ		37.88%		38.08%		65.05%	
UTILIDAD OPERACIONAL POR LIBRAS ANTES IMPTOS		649.78	3,898,692.96	653.44	3,920,660.22	1,165.85	6,995,098.62
% DE UTILIDAD OPERACIONAL CON RESPECTO AL COSTO DE CAFÉ		34.20%		34.39%		61.36%	
UTILIDAD NETA POR LIBRAS DESPUES DE IMPTOS		428.86	2,573,137.35	431.27	2,587,635.75	769.46	4,616,765.09
% DE UTILIDAD OPERACIONAL CON RESPECTO AL COSTO DE CAFÉ		22.57%		22.70%		40.50%	

Cuadro 27. Resumen de Exportación Aéreo

Fuente: Los Autores

7.11.2 EXPORTACION MARITIMA

7.11.2.1 INFORMACION

ROLDANILLO-CARTAGENA-TORONTO						
RESUMEN GENERAL DE COSTOS DESTINO		LIBRAS CONTENEDOR				
DETALLE	COSTO UNIT	CANTIDAD PALETS	CANTIDAD DE CAJAS	LIBRAS X CAJA	TOTAL LIBRAS	PIES
Materia Prima e Insumos Generales	4,070.77					
Mano de Obra directa	-	20	60	20	24,000	40
Costos Indirectos del Proceso	-					
Fletes Internos de Recolección	-					
TOTAL COSTO EXW	4,070.77	COSTO EXW CONTENEDOR			97,698,400.00	
TASA DE CAMBIO FECHA OPERACIÓN X USD	1,915.00					
DOLARES POR LIBRA EXW	2.13	DOLARES POR CONTENEDOR EXW			51,017.44	
MARGEN CONTRIBUCION ESPERADO	20%					
PRECIO DE VENTA UNITARIO EN USD EXW	2.55	PRECIO DE VENTA CONTENEDOR EN USD EXW			61,220.93	
PRECIO DE VENTA UNITARIO EN PESOS EXW	4,884.92	PRECIO DE VENTA CONTENEDOR EN PESOS EXW			117,238,080.00	

Cuadro 28. Información exportación marítima

Fuente: Los Autores

7.11.2.2 MATERIALES

INSUMOS	UNIDAD DE COMPRA	VALOR DE COMPRA	UNIDAD DE EQUIVALENCIA	Detalle: Unid, Cm; Gramos Et	Precio Unid Equivalente	Requerimiento Unidad USO	V/R INSUMOS
LIBRA DE CAFÉ	LIBRA	1,900.00	1.00	UNIDAD	1,900.00	1.000	1,900.000
BOLSA ECOLOGICA CON VALVULA E IMPRESION	UNIDAD	960.00	1.00	UNIDAD	960.00	1.000	960.000
MAQUILA TOSTADO Y MOLIDO	UNIDAD	1,000.00	1.00	UNIDAD	1,000.00	1.000	1,000.000
CAJA DE CARTON DE 40 CMS L X 25 CMS A X 35 CM ALTO	UNIDAD	2,982.00	20.00	UNIDAD	149.10	1.000	149.100
PALETIZADO (20 PALETS POR CONTAINER) 40"	UNIDAD	74,000.00	1,200.00	UNIDAD	61.67	1.000	61.667
					-		-
					-		-
							4,070.77

Cuadro 29. Costos de Insumos y Materiales

Fuente: Los Autores

7.11.2.3 GASTOS DE ADMINISTRACION

ADMINISTRATIVOS	Salario base	Factor prestacional seguridad social y parafiscalidad	Total Salario x Obra
Genente general	4,000,000.00	53.00%	6,120,000.00
Director Comercial	2,500,000.00	53.00%	3,825,000.00
Contador	1,500,000.00	0.00%	1,500,000.00
Secretaria	800,000.00	53.00%	1,224,000.00
			-
			-
OTROS GENERALES	Valor total	Proceso	Asignado
Arrendamiento Bodega y camioneta			-
			-
Otros	1,000,000.00	100.00%	1,000,000.00
			-
SERVICIOS PUBLICOS	Valor total	Proceso	Asignado
Energía	150,000.00	50.00%	75,000.00
Agua	100,000.00	50.00%	50,000.00
Telefonía	300,000.00	70.00%	210,000.00
			-
			-
FLETES NACIONALES	CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL
Bogotá		-	-
RESUMEN DE GASTOS			
Salarios Admon y Ventas	12,669,000.00		
OTROS GENERALES	1,000,000.00		
SERVICIOS PUBLICOS	335,000.00		
FLETES	-		
GRAN TOTAL ADMON Y VENTAS	14,004,000		
Kilogramos estimados proceso mes	200,000		
ADMON Y VENTAS X LIBRA	70.02		

Cuadro 30. Gastos de Administración

Fuente: Los Autores

7.11.2.4 COSTO EXW

ROLDANILLO-CARTAGENA-TORONTO

RESUMEN GENERAL DE COSTOS EXW					
FECHA DE COTIZACION DEL DÓLAR EN LA FECHA:	19/04/2015				
% DISMINUCION VALOR DÓLAR RENITEGRO DIVISAS	6.00				
VALOR DÓLAR - PRECIO VENTA REINTEGRO:	2,345.31				
VALOR DÓLAR - REFERENCIA PARA COSTO:	2,495.01				
VALOR PESOS POR EURO:	.				
% MARGEN DE CONTRIBUCION DEL NEGOCIO PROPUESTO	20.00%				
DETALLE	COSTO UNIT	CANTIDAD PALETS	CANTIDAD DE CAJAS	LIBRAS X CAJA	LIBRAS X CONTENEDOR
Materia Prima e Insumos Generales	4,070.77	20	60	20	24,000
Mano de Obra directa	.				
Costos Indirectos del Proceso	.				
Fletes Internos de Recolección	.				
TAMAÑO DEL CONTENEDOR EXPORTACION	4,070.77	40	PIES		
Trámites Necesarios	.				
TOTAL COSTO EXW	4,070.77	COSTO EXW CONTENEDOR			97,698,400.00
TASA DE CAMBIO FECHA OPERACIÓN X USD	2,495.01				
DOLARES POR LIBRAS EXW TRM ACTUAL	1.63	DOLARES POR CONTENEDOR EXW			39,157.52

Cuadro 31. Costos Exportación E.X.W., Marítima.

Fuente: Los Autores

7.11.2.5 COSTOS F.O.B

TRAMITOLOGIA	COSTO UNITARIO	DOLARES TRAMITE	VALOR DÓLAR US	VALOR POR CONTENEDOR	
GUIA AEREA	-	-		-	
FORMULARIOS	-	-		-	
HANDLING- (manejo- manipulación)	-	-		-	
AFORO 0,1	-	-		-	
CARGEX HANDLING FEE " " ST	15.59	150.00		374,251.50	
ISPS	1.25	12.00		29,940.12	
DOC FEE	7.28	70.00		174,650.70	
MONTING	7.28	70.00		174,650.70	
AGENCIAMIENTO ADUANERO	13.51	130.00	2,495.01	324,351.30	
GASTOS OPERATIVOS	8.32	80.00		199,600.80	
CLASIFICACION ARANCELARIA	2.08	20.00		49,900.20	
ELABORACION DECLARACION DE EXPORTACION	1.25	12.00		29,940.12	
ACOMPANAMIENTO INSPECCION	5.20	50.00		124,750.50	
COMUNICACIONES	2.08	20.00		49,900.20	
MANEJO DE CUARTO FRIO	31.19	300.00		748,503.00	
BAF- BUNKER ADJUSTMENT FACTOR " " PIES	86.70	834.00		2,080,838.34	
OTROS - No Especificos	79.17	761.52		1,900,000.00	
Intermediación Aduanera	-	-		-	
COSTOS UNITARIOS TRAMITOLOGIA	260.89	2,509.52	2,495	6,261,277.48	
TRANSPORTE INTERMUNICIPAL DE CARGA	COSTO UNITARIO	VALOR FLETE EN PESOS	VALOR FLETE EN US	TOTAL LIBRAS	
ROLDANILLO- CARTAGENA	191.67	4,600,000.00	1,843.68	24,000.00	
Total Fletes Nacionales	191.67	TASA DE CAMBIO	2,495.01		
COSTOS RESUMIDOS DE LA INTERMEDIACION ADUANERA		USD	TASA CAMBIO	VALOR TRAMITE PESOS	VALOR TRAMITE PESOS
DIAN/ ADUANA (Incluye, documentos unicos con cierre inmediato para devolución de divisas, acompañamiento en inspecciones de la aduana)		-	2,495.01	-	
ICA / Fitosanitario (Incluye, elaboración del certificado fitosanitario internacional,		-	2,495.01	-	
DIAN / Certificado de Origen (Incluye, elaboración del certificado EUR-1 de la Unión Europea, creación y actualización de criterios de origen)		-	2,495.01	-	
ESTIBADO (Incluye, estiba de madera certificada, esquimero tapa de cartón, zunchado, etiquetado, acompañamiento revisión de seguridad y escaneo) COSTOS POR PALET		-	2,495.01	-	
Trámites Resumidos		-	2,495.01	-	
RESUMEN PARA COSTOS FOB					
TOTAL COSTO EXW	4,070.77				97,698,400.00
TRAMITOLOGIA	260.89				6,261,277.48
TRANSPORTE INTERMUNICIPAL DE CARGA	191.67				4,600,000.00
TOTAL COSTO FOB	4,523.32			COSTO FOB CONTENEDOR	108,559,677.48
TASA DE CAMBIO FECHA OPERACIÓN X USD	2,495.01				
DOLARES POR KILOGRAMO FOB	1.81			DOLARES POR CONTENEDOR FOB	43,510.72

Cuadro 32. Costos Exportación F.O.B., Marítima.

Fuente: Los Autores

7.11.2.6 COSTOS C.I.F

SEGURO COSTO CARGA + FLETE				
TOTAL COSTO EXW	4,070.77	COSTO EXW CONTENEDOR		97,699,400.00
COSTOS UNITARIOS TRAMITOLOGIA	260.89	COSTOS TRAMITOLOGIA X CONTENEDOR		6,261,277.48
Total Fletes Nacionales	191.67	COSTOS FLETES X CONTENEDOR		4,600,000.00
COSTOS UNITARIOS BASE PARA POLIZA	4,523.32	COSTOS X CONTENEDOR BASE PARA POLIZA		108,559,677.48
TARIFA DE LA POLIZA INTERNACIONAL	0.70%			
VALOR DE LA POLIZA	31.66	COSTOS SEGURO POR CONTENEDOR		759,917.74
FLETES INTERNACIONALES				
	-	0		-
	-	0		-
CARTAGENA - TORONTO	0.18	CARTAGENA - TORONTO		9,481,038.00
TOTAL FLETE POR LIBRAS GRAMO	0.16	TOTAL FLETE		9,481,038.00
DUE CARRIER- X MAWB	-	DUE CARRIER- X MAWB	0	-
DUE AGENT X MAWB	-	DUE AGENT X MAWB	0	-
TOTAL DUE CARRIER + DUE AGENT	-	AL DUE CARRIER + DUE AGENT	-	-
GRAN TOTAL FLETE TARIFA+FS+DUE CARRIER+ DUE AGENT	0.16			
TASA DE CAMBIO EN FECHA DE OPERACION	2,495.01	GRAN TOTAL FLETE TARIFA+FS+DUE CARRIER+ DUE AGENT		9,481,038.00
GRAN TOTAL FLETE TARIFA+FS+DUE CARRIER+ DUE AGENT	395.04			
COSTOS DE NACIONALIZACION DE MERCANCIAS				
Honorarios Profesionales	-	Honorarios Profesionales	0	-
Inspecciones	-	Inspecciones	0	-
Gastos de Llegada	-	Gastos de Llegada	0	-
Tasas Fitosanitarias	-	Tasas Fitosanitarias	0	-
Coste transporte camión por Palets	-	Coste transporte camión por Palets	0.00	-
GRAN TOTAL COSTOS DE NACIONALIZACION	-			
TASA DE CAMBIO EN FECHA DE OPERACION	2,495.01	GRAN TOTAL COSTOS DE NACIONALIZACION		-
GRAN TOTAL COSTOS DE NACIONALIZACION	-			
RESUMEN PARA COSTOS CIF				
TOTAL COSTO FOB	4,523.32	COSTO FOB CONTENEDOR		108,559,677.48
SEGUROS	31.66	SEGUROS		759,917.74
FLETES INTERNACIONALES	395.04	FLETES INTERNACIONALES		9,481,038.00
TOTAL COSTO CIF	4,950.03	COSTO CIF CONTENEDOR		118,800,633.22
TASA DE CAMBIO FECHA OPERACION X USD	2,495.01			
DOLARES POR LIBRAS CIF	1.98	DOLARES POR CONTENEDOR CIF		47,615.29
RESUMEN Costos C.I.F				
COSTOS CIF - Destino Negocio- UNITARIO EN EUROS		COSTOS CIF - Destino Negocio- CONTENEDOR EN EUROS		
-		-		
RESUMEN DE COSTOS DDP				
COSTOS CIF - Destino Negocio	2.64	COSTOS CIF - Destino Negocio		63,318.21
Tasa de Cambio Facturación	2,495.01	Tasa de Cambio Facturación		2,495.01
Costos del Producto Importador en Pesos	6,582.48	Costos del Producto Importador en pesos		157,979,565.46
TOTAL COSTOS NACIONALIZACION POR PARTE DEL IMPORTADOR	-	TOTAL COSTOS NACIONALIZACION POR PARTE DEL IMPORTADOR		-
GRAN TOTAL COSTO LIBRAS PARA EL IMPORTADOR	6,582.48	GRAN TOTAL COSTO LIBRAS PARA EL IMPORTADOR		157,979,565.46
TASA CAMBIO AL PAGO POR Usd	2,495.01	TASA CAMBIO AL PAGO POR Usd		2,495.01
COSTO UNITARIO TOTAL PARA EL IMPORTADOR en Us	2.64	COSTO UNITARIO TOTAL PARA EL IMPORTADOR en Us		63,318.21
TASA CAMBIO AL PAGO POR Euro	-	TASA CAMBIO AL PAGO POR euro		-
COSTO UNIT PARA EL IMPORTADOR EN EUROS Inc Nacionalización	-	COSTO UNIT PARA EL IMPORTADOR EUROS Incluye Nacionalización		-
COSTO UNIT TRAMITES DE NACIONALIZACION EN EUROS	-	COSTO UNIT TRAMITES DE NACIONALIZACION EN EUROS		-

Cuadro 33. Costos C.I.F., Marítima.

Fuente: Los Autores

7.11.2.7 RESUMEN EXPORTACION MARITIMA

ROLDANILLO-CARTAGENA-TORONTO							
ESTADO DE RESULTADOS	EXWORD			F.O.B		C.I.F	
		UNITARIO	CONTAINER	UNITARIO	CONTAINER	UNITARIO	CONTAINER
INGRESOS X LIBRAS		5,088.46	122,123,000.00	5,654.15	135,699,596.85	6,187.53	148,500,791.53
Equivalente en Dolares por KGS vendido- TASA REINTEGRO	2,345.31	2.17	52,071.17	2.41	57,860.00	2.64	63,318.21
Equivalente en EUROS por KGS vendido- TASA REINTEGRO	-	-	-	-	-	-	-
COSTOS DE VENTA + COMISIONES		4,070.77	97,698,400.00	4,523.32	108,559,677.48	4,950.03	118,800,633.22
Costo de Venta		4,070.77	97,698,400.00	4,523.32	108,559,677.48	4,950.03	118,800,633.22
% Comisiones		0%	0%	0%	0%	0%	0%
Valor comisiones		-	-	-	-	-	-
Costo Equivalente en Dolares por KGS vendido- TASA ACTUAL	2,495.01	1.63	39,157.52	1.81	43,510.72	1.98	47,615.29
Margen Bruto		1,017.69	24,424,600.00	1,130.83	27,139,919.37	1,237.51	29,700,158.31
		20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
GASTOS ADMON Y VENTAS		70.02	1,680,480.00	70.02	1,680,480.00	70.02	1,680,480.00
Utilidad Operacional		947.67	22,744,120.00	1,060.81	25,459,439.37	1,167.49	28,019,678.31
Margen Operacional		18.62%	18.62%	18.76%	18.76%	18.87%	18.87%
IMPUESTOS		322.21	7,733,000.80	360.68	8,656,209.39	396.95	9,526,690.62
Renta	25%	236.92	5,686,030.00	265.20	6,364,859.84	291.87	7,004,919.58
Cree	9%	85.29	2,046,970.80	95.47	2,291,349.54	105.07	2,521,771.05
UTILIDAD POR LIBRAS		625.46	15,011,119.20	700.13	16,803,229.98	770.54	18,492,987.68
Utilidad Porcentual con relación a las Ventas		12.29%	12.29%	12.38%	12.38%	12.45%	12.45%
PRECIO DE COMPRA FRUTA PARA EXPORTADOR		UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL
LIBRA DE CAFÉ		1,900.00	45,600,000	1,900.00	45,600,000	1,900.00	45,600,000
UTILIDAD BRUTA O MARGINAL POR LIBRAS		1,017.69	24,424,600	1,130.83	27,139,919	1,237.51	29,700,158
% DE UTILIDAD MARGINAL CON RESPECTO AL COSTO DE CAFE		53.56%		59.52%		65.13%	
UTILIDAD OPERACIONAL POR LIBRAS ANTES IMPTOS		947.67	22,744,120.00	1,060.81	25,459,439.37	1,167.49	28,019,678.31
% DE UTILIDAD OPERACIONAL CON RESPECTO AL COSTO DE CAFE		49.88%		55.83%		61.45%	
UTILIDAD NETA POR LIBRAS DESPUES DE IMPTOS		625.46	15,011,119.20	700.13	16,803,229.98	770.54	18,492,987.68
% DE UTILIDAD OPERACIONAL CON RESPECTO AL COSTO DE CAFE		32.92%		36.85%		40.55%	

Cuadro 34. Resumen de Exportación Marítima

Fuente: Los Autores

7.12 ANALISIS FINANCIERO

7.12.1 ESTADO DE RESULTADOS

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO SAS		
ESTADO DE RESULTADOS		
DETALLE	AÑOS	
	2013	2014
INGRESOS OPERACIONALES	285,953,033.00	497,871,750.00
Menos Devoluciones y Rebajas	0.00	0.00
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	285,953,033.00	497,871,750.00
COSTO DE VENTAS	229,168,250.00	374,315,399.00
UTILIDAD BRUTA	56,784,783.00	123,556,351.00
GASTOS OPERACIONALES		
De Administración y Ventas	46,834,892.00	79,146,806.00
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	46,834,892.00	79,146,806.00
RESULTADO OPERACIONAL	9,949,891.00	44,409,545.00
INGRESOS NO OPERACIONALES	644,845.00	262.00
Otros Ingresos	644,845.00	262.00
Utilidad en Venta de Activos		
Dividendos y Participaciones		
Corrección Monetaria y/o diferencia en Cambio		
GASTOS NO OPERACIONALES	8,194,564.00	20,982,833.00
Gastos Financieros	8,194,564.00	3,106,383.00
Otros Gastos Extraordinarios	0.00	0.00
Gasto por diferencia en Cambio	0.00	0.00
Descuentos Comerciales	0.00	17,876,450.00
RESULTADO NO OPERACIONAL	-7,549,719.00	-20,982,571.00
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS	2,400,172.00	23,426,974.00
PROVISION IMPUESTOS	970,000.00	7,965,171.00
UTILIDAD NETA	1,430,172.00	15,461,803.00
V/r que corresponde a Gto x amortizaciones		
V/r que corresponde a Gto Depreciación		

Cuadro 35. Estados de resultados periodos 2013 - 2014

Fuente: Los Autores

7.12.2 ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO SAS ANALISIS VERTICAL - ESTADO DE RESULTADOS				
DETALLE	AÑOS			
	2013	%	2014	%
INGRESOS OPERACIONALES	285,953,033.00	100.00%	497,871,750.00	86.29%
Menos Devoluciones y Rebajas	0.00	0.00%	0.00	15.89%
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	285,953,033.00	100.00%	497,871,750.00	100.00%
COSTO DE VENTAS	229,168,250.00	80.14%	374,315,399.00	60.17%
UTILIDAD BRUTA	56,784,783.00	19.86%	123,556,351.00	39.83%
GASTOS OPERACIONALES				
De Administración y Ventas	46,834,892.00	16.38%	79,146,806.00	7.40%
	0.00	0.00%	0.00	15.38%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	46,834,892.00	16.38%	79,146,806.00	22.78%
RESULTADO OPERACIONAL	9,949,891.00	3.48%	44,409,545.00	17.05%
INGRESOS NO OPERACIONALES	644,845.00	0.23%	262.00	1.95%
Otros Ingresos	644,845.00	0.23%	262.00	1.95%
Utilidad en Venta de Activos	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Dividendos y Participaciones	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Corrección Monetaria y/o diferencia en Cambio	0.00	0.00%	0.00	0.00%
GASTOS NO OPERACIONALES	8,194,564.00	2.87%	20,982,833.00	14.08%
Gastos Financieros	8,194,564.00	2.87%	3,106,383.00	14.08%
Otros Gastos Extraordinarios	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Gasto por diferencia en Cambio	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Descuentos Comerciales	0.00	0.00%	17,876,450.00	0.00%
RESULTADO NO OPERACIONAL	-7,549,719.00	-2.64%	-20,982,571.00	-12.14%
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS	2,400,172.00	0.84%	23,426,974.00	4.92%
PROVISION IMPUESTOS	970,000.00	0.34%	7,965,171.00	1.62%
UTILIDAD NETA	1,430,172.00	0.50%	15,461,803.00	3.29%

Cuadro 36. Análisis Vertical Estados de resultados periodos 2013 - 2014

Fuente: Los Autores

7.12.3 ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO SAS ANALISIS HORIZONTAL - ESTADO DE RESULTADOS			
DETALLE	AÑOS		
	2013	2014	VARIACION ABSOLUTA
INGRESOS OPERACIONALES	285,953,033.00	497,871,750.00	211,918,717.00
Menos Devoluciones y Rebajas	0.00	0.00	0.00
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	285,953,033.00	497,871,750.00	211,918,717.00
COSTO DE VENTAS	229,168,250.00	374,315,399.00	145,147,149.00
UTILIDAD BRUTA	56,784,783.00	123,556,351.00	66,771,568.00
GASTOS OPERACIONALES			
De Administración	46,834,892.00	79,146,806.00	32,311,914.00
De Ventas	0.00	0.00	0.00
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	46,834,892.00	79,146,806.00	32,311,914.00
RESULTADO OPERACIONAL	9,949,891.00	44,409,545.00	34,459,654.00
INGRESOS NO OPERACIONALES	644,845.00	262.00	-644,583.00
Otros Ingresos	644,845.00	262.00	-644,583.00
Utilidad en Venta de Activos	0.00	0.00	0.00
Dividendos y Participaciones	0.00	0.00	0.00
Corrección Monetaria y/o diferencia en Cambio	0.00	0.00	0.00
GASTOS NO OPERACIONALES	8,194,564.00	20,982,833.00	12,788,269.00
Gastos Financieros	8,194,564.00	3,106,383.00	-5,088,181.00
Otros Gastos Extraordinarios	0.00	0.00	0.00
Gasto por diferencia en Cambio	0.00	0.00	0.00
Otros Gastos	0.00	17,876,450.00	17,876,450.00
RESULTADO NO OPERACIONAL	-7,549,719.00	-20,982,571.00	-13,432,852.00
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS	2,400,172.00	23,426,974.00	21,026,802.00
PROVISION IMPUESTOS	970,000.00	7,965,171.00	6,995,171.00
UTILIDAD NETA	1,430,172.00	15,461,803.00	14,031,631.00

Cuadro 37. Análisis Horizontal Estados de resultados periodos 2013 - 2014

Fuente: Los Autores

7.12.4 BALANCE GENERAL

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO SAS		
BALANCE GENERAL		
DETALLE	AÑOS	
	2013	2014
CAJA Y BANCOS	14,697,883	13,204,438
INVERSIONES	-	-
CLIENTES	41,199,600	54,491,589
ANTICIPOS Y AVANCES		
ANTICIPO IMPTOS Y CONTRIBUCIONES	302,000	-
INVENTARIOS	-	19,700,000
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO		-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	56,199,483	87,396,027
INVERSIONES PERMANENTES		
DEUDORES A LARGO PLAZO		
ACTIVOS FIJOS NETOS	-	-
Activos Fijos Brutos	-	-
(-) Depreciación acumulada		
INTANGIBLES		
CARGOS DIFERIDOS	-	-
VALORIZACIONES	-	-
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	-	-
TOTAL ACTIVO	56,199,483	87,396,027
OBLIGACIONES FINANCIERAS	-	-
PROVEEDORES	36,512,982	38,121,201
CUENTAS POR PAGAR	2,110,906	1,116,010
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	1,145,423	10,474,280
OBLIGACIONES LABORALES	-	-
OTROS PASIVOS	-	5,792,561
TOTAL PASIVO CORRIENTE	39,769,311	55,504,052
OBLIGACIONES FINANCIERAS	-	-
CUENTAS POR PAGAR L.P.		
OBLIGACIONES LABORALES		
IMPUESTOS DIFERIDOS		
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	-	-
TOTAL PASIVO	39,769,311	55,504,052
CAPITAL SOCIAL	15,000,000	15,000,000
PRIMA EN COLOCACION DE ACCIONES		
REVALORIZACION DEL PATRIMONIO	-	-
RESERVAS	-	-
SUPERAVIT POR VALORIZACION	-	-
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	-	1,430,172
RESULTADOS DEL EJERCICIO	1,430,172	15,461,803
TOTAL PATRIMONIO	16,430,172	31,891,975
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	56,199,483	87,396,027
Conciliación datos	-	-

Cuadro 38. Balance General periodos 2013 - 2014

Fuente: Los Autores

7.12.5 ANALISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO SAS ANALISIS VERTICAL - BALANCE GENERAL				
DETALLE	AÑOS			
	2013	%	2014	%
CAJA Y BANCOS	14,697,883.00	26.15%	13,204,438.00	15.11%
INVERSIONES	0.00	0.00%	0.00	0.00%
CLIENTES	41,199,600.00	73.31%	54,491,589.00	62.35%
ANTICIPOS Y AVANCES	0.00	0.00%	0.00	0.00%
ANTICIPO IMPTOS Y CONTRIBUCIONES	302,000.00	0.54%	0.00	0.00%
INVENTARIOS	0.00	0.00%	19,700,000.00	22.54%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	0.00	0.00%	0.00	0.00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	56,199,483.00	100.00%	87,396,027.00	100.00%
INVERSIONES PERMANENTES	0.00	0.00%	0.00	0.00%
DEUDORES A LARGO PLAZO	0.00	0.00%	0.00	0.00%
ACTIVOS FIJOS NETOS	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Activos Fijos Brutos	0.00	0.00%	0.00	0.00%
(-) Depreciación acumulada	0.00	0.00%	0.00	0.00%
INTANGIBLES	0.00	0.00%	0.00	0.00%
CARGOS DIFERIDOS	0.00	0.00%	0.00	0.00%
VALORIZACIONES	0.00	0.00%	0.00	0.00%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00%	0.00	0.00%
TOTAL ACTIVO	56,199,483.00	100.00%	87,396,027.00	100.00%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	0.00	0.00%	0.00	0.00%
PROVEEDORES	36,512,982.00	64.97%	38,121,201.00	43.62%
CUENTAS POR PAGAR	2,110,906.00	3.76%	1,116,010.00	1.28%
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	1,145,423.00	2.04%	10,474,280.00	11.98%
OBLIGACIONES LABORALES	0.00	0.00%	0.00	0.00%
OTROS PASIVOS	0.00	0.00%	5,792,561.00	6.63%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	39,769,311.00	70.76%	55,504,052.00	63.51%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	0.00	0.00%	0.00	0.00%
CUENTAS POR PAGAR L.P.	0.00	0.00%	0.00	0.00%
OBLIGACIONES LABORALES	0.00	0.00%	0.00	0.00%
IMPUESTOS DIFERIDOS	0.00	0.00%	0.00	0.00%
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	0.00	0.00%	0.00	0.00%
TOTAL PASIVO	39,769,311.00	70.76%	55,504,052.00	63.51%
CAPITAL SOCIAL	15,000,000.00	26.69%	15,000,000.00	17.16%
PRIMA EN COLOCACION DE ACCIONES	0.00	0.00%	0.00	0.00%
REVALORIZACION DEL PATRIMONIO	0.00	0.00%	0.00	0.00%
RESERVAS	0.00	0.00%	0.00	0.00%
SUPERAVIT POR VALORIZACION	0.00	0.00%	0.00	0.00%
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	0.00	0.00%	1,430,172.00	1.64%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	1,430,172.00	2.54%	15,461,803.00	17.69%
TOTAL PATRIMONIO	16,430,172.00	29.24%	31,891,975.00	36.49%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	56,199,483.00	100.00%	87,396,027.00	100.00%
Conciliación datos	0.00		0.00	

Cuadro 39. Análisis Vertical Balance General periodos 2013 - 2014

Fuente: Los Autores

7.12.6 ANALISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO SAS ANALISIS HORIZONTAL - BALANCE GENERAL				
DETALLE	AÑOS			
	2013	2014	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
CAJA Y BANCOS	14,697,883.00	13,204,438.00	-1,493,445.00	-10.16%
INVERSIONES	0.00	0.00	0.00	0.00%
CLIENTES	41,199,600.00	54,491,589.00	13,291,989.00	32.26%
ANTICIPOS Y AVANCES	0.00	0.00	0.00	0.00%
ANTICIPO IMPTOS Y CONTRIBUCIONES	302,000.00	0.00	-302,000.00	-100.00%
INVENTARIOS	0.00	19,700,000.00	19,700,000.00	0.00%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	0.00	0.00	0.00	0.00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	56,199,483.00	87,396,027.00	31,196,544.00	55.51%
INVERSIONES PERMANENTES	0.00	0.00	0.00	0.00%
DEUDORES A LARGO PLAZO	0.00	0.00	0.00	0.00%
ACTIVOS FIJOS NETOS	0.00	0.00	0.00	0.00%
Activos Fijos Brutos	0.00	0.00	0.00	0.00%
(-) Depreciación acumulada	0.00	0.00	0.00	0.00%
INTANGIBLES	0.00	0.00	0.00	0.00%
CARGOS DIFERIDOS	0.00	0.00	0.00	0.00%
VALORIZACIONES	0.00	0.00	0.00	0.00%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00%
TOTAL ACTIVO	56,199,483.00	87,396,027.00	31,196,544.00	55.51%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	0.00	0.00	0.00	0.00%
PROVEEDORES	36,512,982.00	38,121,201.00	1,608,219.00	4.40%
CUENTAS POR PAGAR	2,110,906.00	1,116,010.00	-994,896.00	-47.13%
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	1,145,423.00	10,474,280.00	9,328,857.00	814.45%
OBLIGACIONES LABORALES	0.00	0.00	0.00	0.00%
OTROS PASIVOS	0.00	5,792,561.00	5,792,561.00	0.00%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	39,769,311.00	55,504,052.00	15,734,741.00	39.57%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	0.00	0.00	0.00	0.00%
CUENTAS POR PAGAR L.P.	0.00	0.00	0.00	0.00%
OBLIGACIONES LABORALES	0.00	0.00	0.00	0.00%
IMPUESTOS DIFERIDOS	0.00	0.00	0.00	0.00%
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	0.00	0.00	0.00	0.00%
TOTAL PASIVO	39,769,311.00	55,504,052.00	15,734,741.00	39.57%
CAPITAL SOCIAL	15,000,000.00	15,000,000.00	0.00	0.00%
PRIMA EN COLOCACION DE ACCIONES	0.00	0.00	0.00	0.00%
REVALORIZACION DEL PATRIMONIO	0.00	0.00	0.00	0.00%
RESERVAS	0.00	0.00	0.00	0.00%
SUPERAVIT POR VALORIZACION	0.00	0.00	0.00	0.00%
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	0.00	1,430,172.00	1,430,172.00	0.00%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	1,430,172.00	15,461,803.00	14,031,631.00	981.11%
TOTAL PATRIMONIO	16,430,172.00	31,891,975.00	15,461,803.00	94.11%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	56,199,483.00	87,396,027.00	31,196,544.00	55.51%
Conciliación datos	0.00	0.00		

Cuadro 40. Análisis Horizontal Balance General periodos 2013 - 2014

Fuente: Los Autores

Análisis Vertical.

En el análisis vertical de la Empresa podemos concluir que el fuerte de los activos totales está concentrado en los activos corrientes (Disponible, Inventarios y CxC), pues la empresa no cuenta con activos fijos, ni maquinaria y equipo, en su balance estos contable y fiscalmente están cargados al mayor accionista y Representante legal de la sociedad.

Los pasivos Deuda están representados en un 63.51% y el patrimonio en un 36.49%, así mismo el 100% de los pasivos están representados en Corrientes pues no tiene deudas financieras.

En el análisis vertical del estado de resultados podemos evidenciar que la empresa presenta en su mayor proporción todos los ingresos operacionales y un buen manejo de los costos, gastos operacionales, de Administración y ventas, aumentado el nivel de ingresos de un año al otro significativamente. Generando utilidad neta en el periodo fiscal 2013 de 0.50% y en el periodo fiscal 2014 de 3.11%.

Análisis Horizontal.

En el análisis Horizontal del Balance General de la empresa se puede evidenciar que presenta un incremento del 55.51% de sus activos totales, representados en un 100% en los activos corrientes, al aumentar deudores clientes e inventarios pues la empresa no cuenta con activos fijos propiedad, planta y equipos, así mismo se evidencia incremento en sus pasivos corrientes en el 39.57% lo que no representa riesgo de endeudamiento con proveedores pues los ingresos operacionales incrementaron en un 74.11% y los Deudores clientes aumentan en 32.26% y los inventarios en un %100%.

En el análisis Horizontal a los estados financieros se puede evidenciar claramente que los ingresos incrementaron en un 74.11%, y los costos operacionales, gastos operacionales crecieron en un % menor al crecimiento de los ingresos, los gastos Administrativos y ventas se ven afectados por los

descuentos comerciales pues incrementaron en un 156.06%, estos son representados en el aumento de ventas comerciales.

7.13 INDICADORES

7.13.1 INDICADORES DE LIQUIDEZ

	AÑOS	
	2013	2014
INDICADORES DE LIQUIDEZ		
CAPITAL DE TRABAJO Activo Corriente - Pasivo Corriente	\$ 16.430.172,00	\$ 31.891.975,00
RAZON CORRIENTE Activo Corriente / Pasivo Corriente	\$ 1,41	\$ 1,57
	Sumatoria de la razón cte Ant / No observaciones	2,99 1,49
PRUEBA ACIDA (Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente	1,41	1,22

Cuadro 41. Indicadores de Liquidez periodos 2013 - 2014

Fuente: Los Autores

Indicadores de liquidez.

Los indicadores de liquidez, nos puede garantizar que Agroproductora del Campo presenta un respaldo de sus pasivos a corto, lo que nos asegura que La Empresa está en condiciones de atender oportunamente sus pagos, además la Empresa en los periodos 2012 al 2013 presenta crecimiento, genera confianza y margen de seguridad.

Para el año 2013 por cada peso de obligación vigente contaba con \$1.41 pesos para respaldarla, con respecto al año 2014 podemos decir que su liquidez aumento.

Se considera que la empresa dispone de los recursos necesarios en el supuesto que los acreedores exijan los pasivos corrientes de un momento a otro.

7.13.2 INDICADORES DE ACTIVIDAD

INDICADORES DE ACTIVIDAD		AÑOS	
		2013	2014
ROTACION DE ACTIVOS FIJOS			
Rotacion de Activos Fijos	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Bruto}}$	$\frac{285.953.033,00}{0,00} \quad 0,00 \text{ Veces}$	$\frac{497.871.750,00}{0,00} \quad 0,00 \text{ Veces}$
ROTACION DE ACTIVOS OPERACIONALES			
Rotacion de Activos Operacionales	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Operacionales Brutos}}$	$\frac{285.953.033,00}{41.501.600,00} \quad 6,89 \text{ Veces}$	$\frac{497.871.750,00}{74.191.589,00} \quad 6,71 \text{ Veces}$
ROTACION DE ACTIVOS TOTALES			
Rotacion de Activos Totales	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales Brutos}}$	$\frac{285.953.033,00}{56.199.483,00} \quad 5,09 \text{ Veces}$	$\frac{497.871.750,00}{87.396.027,00} \quad 5,70 \text{ Veces}$
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR			
	$\frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}$	$\frac{285.953.033,00}{20.599.800,00} \quad 13,88 \text{ Veces}$	$\frac{497.871.750,00}{47.845.594,50} \quad 10,41 \text{ Veces}$
PERIODO PROMEDIO DE COBRO			
	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Promedio} \times 360}{\text{Ventas a Crédito}}$	$\frac{7.415.928.000,00}{285.953.033,00} \quad 25,93 \text{ Dias}$	$\frac{17.224.414.020,00}{497.871.750,00} \quad 34,60 \text{ Dias}$
ROTACION DE INVENTARIOS			
	$\frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario Promedio de Mercancias}}$	$\frac{229.168.250,00}{0,00} \quad 0,00 \text{ Veces}$	$\frac{374.315.399,00}{9.850.000,00} \quad 38,00 \text{ Veces}$
DIAS DE INVENTARIO			
	$\frac{\text{Inventario Promedio} \times 360}{\text{Costo de Venta}}$	$\frac{0,00}{229.168.250,00} \quad 0,00 \text{ Dias}$	$\frac{3.546.000.000,00}{374.315.399,00} \quad 9,47 \text{ Dias}$
ROTACION DE PROVEEDORES			
	$\frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Cuentas por Pagar Promedio}}$	$\frac{229.168.250,00}{18.256.491,00} \quad 12,55 \text{ Veces}$	$\frac{374.315.399,00}{37.317.091,50} \quad 10,03 \text{ Veces}$
PERIODO PROMEDIO DE PAGO			
	$\frac{\text{Cuentas por Pagar Promedio} \times 360}{\text{Costo de Venta}}$	$\frac{6.572.336.760,00}{229.168.250,00} \quad 28,68 \text{ Dias}$	$\frac{13.434.152.940,00}{374.315.399,00} \quad 35,89 \text{ Dias}$

Cuadro 42. Indicadores de actividad periodos 2013 - 2014

Fuente: Los Autores

Indicadores de Actividad

Podemos concluir que la empresa para los años 2013 y 2014 no presenta rotación de activos fijos pues no tiene en sus balances estos activos.

Para el año 2013 la empresa logro vender \$6.8 por cada peso invertido en activos operacionales, y para el año 2014 la empresa logro vender \$6.71 por cada peso invertido en Activos operacionales. Por lo tanto podemos concluir

que los productos que esta empresa ofrece son rentables pues generan buena utilidad.

La empresa por cada peso invertido en activos totales brutos vendió \$5.6 para el 2013 y \$5.70 para el 2014 lo que presenta incremento en la rotación de Activos totales.

La empresa Agroprodutora del Campo S.A.S., presenta una rotación de Cuentas por Cobrar Clientes en el año 2013 de 25.93 días, y para el año 2014 de 34.60 días, lo que evidencia un aumento que se representa en la cuenta de Clientes del 32.26% en los periodos 2013 y 2014.

La empresa para el año 2014 presenta una rotación de inventarios de 9.47 días, representados en productos Pimentón, Banano y Café.

La rotación de proveedores presenta un buen indicador pues evidencia ser mayor que los días de rotación de cuentas por cobrar clientes lo que representa que la empresa puede disponer del recurso para cubrir sus proveedores.

7.13.3 INDICADORES DE RENDIMIENTO

		2013			2014		
INDICADORES DE RENDIMIENTO							
MARGEN BRUTO							
Margen Bruto de Utilidad	Utilidad Bruta	56.784.783,00	0,20	19,86%	123.556.351,00	0,25	24,82%
	Ventas Netas	285.953.033,00			497.871.750,00		
MARGEN OPERACIONAL							
Margen Operacional de Utilidad	Utilidad Operacional	9.949.891,00	0,03	3,48%	44.409.545,00	0,09	8,92%
	Ventas Netas	285.953.033,00			497.871.750,00		
MARGEN NETO							
Margen Neto de Utilidad	Utilidad Neta	1.430.172,00	0,01	0,50%	15.461.803,00	0,03	3,11%
	Ventas Netas	285.953.033,00			497.871.750,00		
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO							
Rendimiento del Patrimonio	Utilidad Neta	1.430.172,00	0,09	8,70%	15.461.803,00	0,48	48,48%
	Patrimonio	16.430.172,00			31.891.975,00		
RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL							
Rendimiento del Activo Total	Utilidad Neta	1.430.172,00	0,03	2,54%	15.461.803,00	0,18	17,69%
	Activo Total Bruto	56.199.483,00			87.396.027,00		

Cuadro 43. Indicadores de Rendimiento

Fuente: Los Autores

Indicadores de Rendimiento

La empresa presenta una utilidad bruta obtenida después de descontar los costos de ventas fueron del 19.86% y 24.82% para los años 2013 y 2014 respectivamente, podemos afirmar que los costos de venta aumentaron en % inferior a las ventas.

La empresa para el año 2013 genero una utilidad operacional del 3.48%, y para el 2008 de 8.92%; por lo anterior evidenciamos un crecimiento de la

utilidad en principalmente originado por el aumento de las ventas y el crecimiento en menor proporción de los costos y gastos operacionales.

Las ventas de la empresa para el año 2013 y 2014 generaron el 0.50% y el 3.11% de utilidad Neta respectivamente, también podemos ver que existe un aumento del 74.11% en las ventas, aunque no fue el crecimiento esperado por el incremento de los descuentos comerciales y las provisiones de Impuestos para el año 2014.

La rentabilidad del patrimonio bruto para el año 2013 fue del 8.70% con relación al año 2014 que fue de 48.48%, este incremento se debe al aumento de la utilidad en el año 2014, con relación al patrimonio.

La rentabilidad del activo total para el año 2013 fue del 2.54% con relación al año 2014 que fue de 17.69%, este incremento se debe al aumento de los activos en el año 2014, con relación a la utilidad neta.

7.13.4 INDICADORES DE APALANCAMIENTO

INDICADORES DE APALANCAMIENTO		2013			2014		
ENDEUDAMIENTO TOTAL	= $\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$	39.769.311,00	0,71	70,76%	55.504.052,00	0,64	63,51%
		56.199.483,00			87.396.027,00		
CONCENTRACION DE ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	= $\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$	39.769.311,00	1,00	100,00%	55.504.052,00	1,00	100,00%
		39.769.311,00			55.504.052,00		
CUBRIMIENTO DE INTERESES	= $\frac{\text{UAI}}{\text{CARGO POR INTERESES}}$	9.949.891,00	1,21	121,42%	44.409.545,00	14,30	1429,62%
		8.194.564,00			3.106.383,00		
AUTONOMIA	= $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	39.769.311,00	2,42	Veces	55.504.052,00	1,74	Veces
		16.430.172,00			31.891.975,00		

Cuadro 44. Indicadores de Apalancamiento

Fuente: Los Autores

Indicadores de Apalancamiento

El endeudamiento total de la empresa para el año 2013 fue del 0.71% con relación al año 2014 que fue de 0.64%, esta disminución se debe a que se presenta un incremento en el nivel de activos totales del 55.51% con referencia a los pasivos totales que fue del 39.57%, lo que demuestra que el crecimiento de los pasivos fue inferior al de los activos.

La empresa cuenta con endeudamiento a corto plazo de un 100% pues no cuenta con obligaciones financieras vigente.

7.13.5 SISTEMA DUPONT

SISTEMA DUPONT				2013		2014	
RENDIMIENTO DE LA INVERSION							
Rendimiento de la Inversion	$\frac{UAIL}{Ventas}$	X	$\frac{Ventas}{Activo Total}$	9.949.891,00	285.953.033,00	44.409.545,00	497.871.750,00
				285.953.033,00	56.199.483,00	497.871.750,00	87.396.027,00
					Veces		Veces
				3,48%	5,09	8,92%	5,70
				REND / INVERSION	17,70%	REND / INVERSION	50,81%

Cuadro 45. Sistema Dupont

Fuente: Los Autores

Sistema Dupont

En este indicador podemos evidenciar el sistema Dupont nos da un margen de rendimiento de la inversión para el año 2013 de 17.70% y para el año 2014 de 50.81, esto dado que se presenta un incremento en el margen de utilidad en ventas de pasar en el año 2013 de 3.48% al año 2014 de 8.92%, lo que representa un alto crecimiento den el indicador. Así mismo se presenta un incremento en la eficiencia de la operación de los activos de pasar del año 2013 con 5.09 veces al 2014 de 5.70 veces, puesto que mayor eficiencia en la rotación del productor mayor será el margen de utilidad, pues no es lo mismo un producto que rote semanal a productos que roten quincenalmente.

7.13.6 CALCULOS DE ROTACION

Activo Corriente	2013		
	Rotacion Real	Rotacion Objetivo	Deficiencia
Cuentas por Cobrar	25,93	19	6,74
Inventarios	0,00	20,00	-20,00
Total			-13,26

2013			
CALCULO DE LA ROTACION OBJETIVO	MONTO	Días de recaudo	Ponderación
Ventas Pimentón Plaza	45.953.033,00	15	689.295.495,00
Ventas Pimentón Almacenes de cadena	90.000.000,00	45	4.050.000.000,00
Ventas de Café Caficentro	150.000.000,00	5	750.000.000,00
TOTAL VENTAS	285.953.033,00		5.489.295.495,00
Saldo Contabilidad	285.953.033,00		
-			
Sumatoria Ponderación	<u>5.489.295.495,00</u>	19 Días Recaudo Promedio	
Sumatoria Ingresos	285.953.033,00		

2014			
CALCULO DE LA ROTACION OBJETIVO	MONTO	Días de recaudo	Ponderación
Ventas Pimentón Plaza	82.871.750,00	15	1.243.076.250,00
Ventas Pimentón Almacenes de cadena	165.000.000,00	45	7.425.000.000,00
Ventas de Café Caficentro	250.000.000,00	5	1.250.000.000,00
TOTAL VENTAS	497.871.750,00		9.918.076.250,00
Saldo Contabilidad	497.871.750,00		
-			
Sumatoria Ponderación	<u>9.918.076.250,00</u>	20 Días Recaudo Promedio	
Sumatoria Ingresos	497.871.750,00		

Cuadro 46. Cálculos indicadores de rotación.

Fuente: Los Autores

Deficiencia en Rotación de activos corrientes.

Con referencia al análisis realizado en este indicador, la empresa debe implementar estrategias de recuperación de cartera, pues representa deficiencia en los periodos 2013 y 2014, siendo más representativo en el año 2014, debido al incremento de un 32.26% en la cuenta de clientes, presentado diferencia de 14.68 días en promedio, de acuerdo al cálculo de promedio de rotación de clientes pro productos.

7.13.7 OTROS INDICADORES FINANCIEROS

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO SAS OTROS INDICADORES				
CONCEPTOS			AÑOS	
			2013	2014
CAPITAL DE TRABAJO				
KT	=	C x C + Inventarios	\$ 41,199,600.00	\$ 74,191,589.00
CAPITAL DE TRABAJO NETO OPERATIVO				
Año 0 \$ 0.00				
KTNO	=	KT - C x P Proveedores de bienes y servicios	\$ 2,575,712.00	\$ 34,954,378.00
Variación del KTNO			\$ 2,575,712.00	\$ 32,378,666.00
VOLUMEN DE ACTIVOS - A.N.O.(activos Netos Operacionales)				
Volumen de Activos	=	Activos Fijos + KTNO	\$ 2,575,712.00	\$ 34,954,378.00
RENTABILIDAD DEL ACTIVO NETO				
RAN	=	U.O.D.I. / ACTIVOS NETOS OPERACIONALES	348.64%	104.26%
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO				
RENT PT	=	UTILIDAD NETA / PATRIMONIO	8.70%	48.48%
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO OPERATIVO = (Deuda Recursos Propios)				
RENT PT OP	=	UTILIDAD NETA / PATRIMONIO OPERATIVO	55.53%	44.23%
PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL DE TRABAJO				
PKT	=	KTNO / VENTAS	0.90%	7.02%
RENTABILIDAD MARGINAL	=	UTILIDAD MARGINAL / PATRIMONIO	345.61%	387.42%

Cuadro 47. Otros indicadores Financieros

Fuente: Los Autores

Otros Indicadores Financieros

El KTNO, nos afirma que la Empresa cuenta con los recursos para cubrir los costos y gastos que serán recuperados en corto plazo mediante el recaudo de sus ingresos, el cual se han incrementado de \$ 2.575.712 a \$ 34.954.378 en los periodos 2013 y 2014 respectivamente.

La Rentabilidad sobre el Patrimonio ROE (Utilidad Neta sobre el patrimonio), se ubica en el 2013 en 8.70% con relación al 48.48% en el 2014, lo anterior, se debió al incremento significativo del 981.11% de la utilidad neta y el incremento del patrimonio en 94.11%.

7.13.8 COSTO DE CAPITAL ANTES DE IMPUESTOS

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO SAS COSTO DE CAPITAL				
AÑOS	2013		2014	
FUENTE	R.P.	DEUDA	R.P.	DEUDA
VALOR	2,575,712	-	34,954,378	-
% PART	100.00%	0.00%	100.00%	0.00%
COSTO E.A. Antes de Impuestos.	13.71%		56.36%	
PONDERACION	13.71%	0.00%	56.36%	0.00%
CK E.A. Antes de Imptos.	13.71%		56.36%	

Cuadro 48. Costo de capital antes de impuestos

Fuente: Los Autores

Costo de Capital

El costo de capital para la empresa, se encuentra centrado en los inversionistas pues no tiene obligaciones financiera vigentes, para el periodo 2013 a la empresa le representa un costo de capital a los inversionistas representado en el 13.71% para el año 2013 y 56.36% para el año 2014, debido al aumento significativo en las cuentas de Clientes e inventarios en el año 2014

7.13.9 MARGEN EBITDA

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO SAS MARGEN EBITDA			
	2013	2014	Var %
Ventas	285,953,033	497,871,750	74.11%
UAI	9,949,891	44,409,545	346.33%
Margen Operacional	3.48%	8.92%	156.35%
más Depreciaciones	-	-	0.00%
más Amortizaciones	-	-	0.00%
EBITDA	9,949,891	44,409,545	346.33%
Margen EBITDA	3.48%	8.92%	5.44%

Cuadro 49. Indicador Margen EBITDA

Fuente: Los Autores

Margen Ebitda

El indicador del margen ebitda de la empresa nos muestra la realidad de la operación de la empresa antes de incurrir Impuestos, intereses y otros gastos, es el beneficio bruto de explotación calculado antes de deducir los gastos financieros e impuestos, para el año 2013 tiene un ebitda de \$9.849.891 y para el año 2014 de \$ 44.409.545, lo que representa un aumento significativo referenciado en mayo proporción por el incremento de las ventas en un 74.11%.

Presenta un incremento en el margen ebitda directamente proporcional con el ebitda.

7.13.10 EVA

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO SAS VALOR ECONOMICO AGREGADO - EVA -			
	2013	2014	Variacion
UODI	8,979,891	36,444,374	
A.N.O.	2,575,712	34,954,378	
CK	13.71%	56.36%	
EVA	8,626,689	16,744,234	8,117,545
	2013	2014	Variacion
A.N.O.	2,575,712	34,954,378	
RAN	348.64%	104.26%	
CK	13.71%	56.36%	
EVA	8,626,689.30	16,744,234.24	8,117,544.94

Cuadro 50. Indicador de EVA

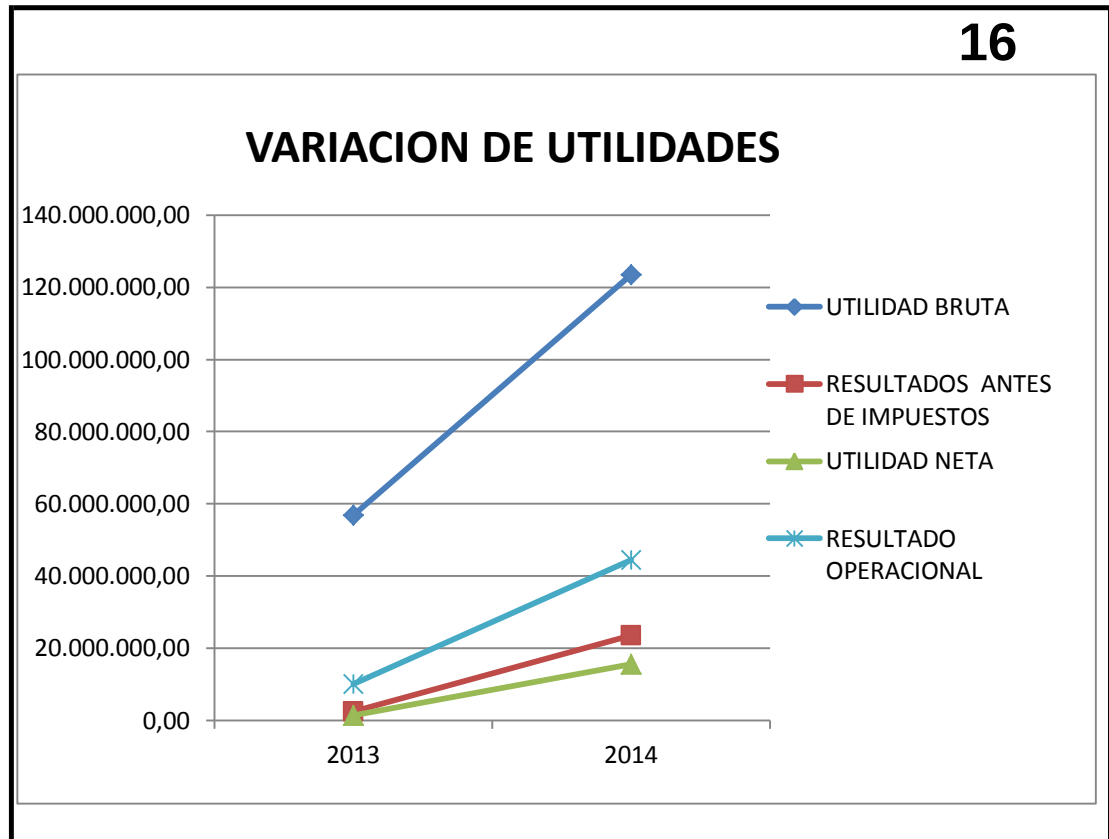
Fuente: Los Autores

Indicador EVA

La empresa en el periodo 2013 presenta generación de valor de \$ 8.626.689, y presenta generación de valor para el año 2014 de \$ 16.744.234, este indicador quiere representar que la empresa está tomando decisiones acertadas que generan creación de valor, así mismo se evidencia que la empresa está generando rentabilidad y utilidad, pues está obteniendo un buen margen de utilidad con poca inversión, la empresa actualmente no maneja pasivos financieros y todos se presentan a corto plazo, además la empresa actualmente tiene un equilibrio en la rotación de Proveedores de 35.89 días con referencia la recuperación de cartera de 34.60 días, una de las recomendaciones está en diseñar e implementar estrategias de reducción de tiempos de recaudo a 20 días.

7.13.11 GRAFICOS DEL ANALISIS FINANCIERO

VARIACION DE UTILIDADES

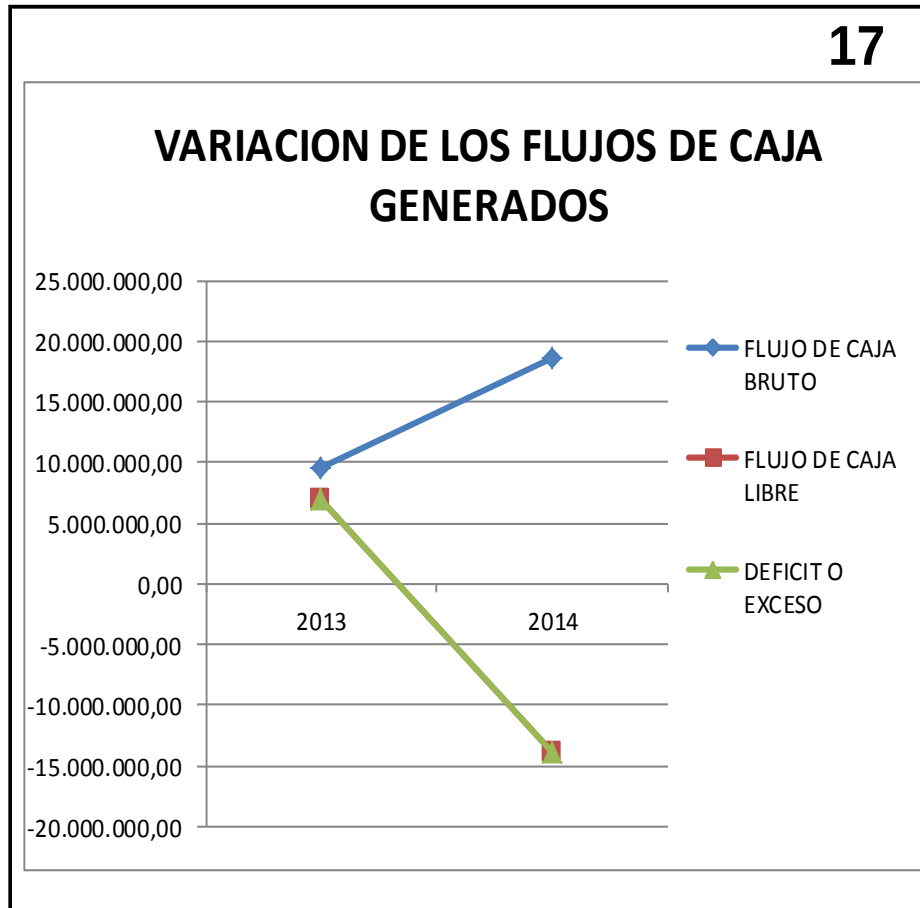


Cuadro 51. Variación de utilidades

Fuente: Los Autores

VARIACION DE LOS FLUJOS DE CAJA GENERADOS

17

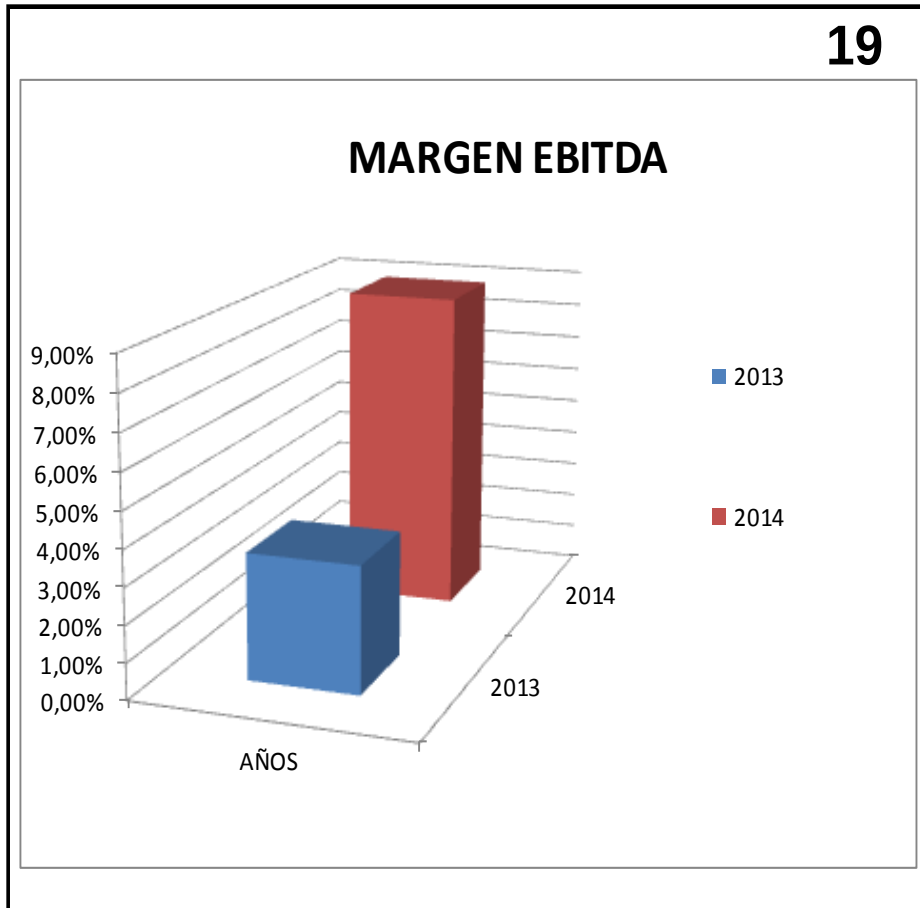


Cuadro 52. Variación de flujos de caja generados.

Fuente: Los Autores

MARGEN EBITDA

19



Cuadro 53. Indicador Margen EBITDA

Fuente: Los Autores

7.14 PROYECCION DE VENTAS

A partir del método de regresión múltiple se determinó las unidades demandadas de las cuales se decidió participar tal como se presenta a continuación y de esta forma determinar las unidades a vender.

Años	unid. demandadas	Part. en el mdo.	Unid. a vender	Unid. Por Palet	Cantidad de palets	Equivalencia a Contenedores marítimos
2.015	21.431.109	0,5%	107.156	1.200	89,30	4,5
2.016	23.157.454	0,7%	162.102	1.200	135,09	6,8
2.017	24.883.799	1,0%	248.838	1.200	207,36	10,4
2.018	26.595.153	1,2%	319.142	1.200	265,95	13,3
2.019	28.306.506	1,4%	396.291	1.200	330,24	16,5

PROYECCIONES GENERALES

TRM PROMEDIO:	2.500,00	2.510,00	2.520,00	2.530,00	2.550,00
% DCTO REINTEGRO DIVISAS	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%
TASA DE CAMB IO REINTEGRO	2.350,00	2.359,40	2.368,80	2.378,20	2.397,00
LIBRAS POR PALET:	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
% Incrementos Salariales	Año base	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Proyección Incremento % en Precio de Venta Inflac	Año base	1,05%	1,10%	1,15%	1,20%
Proyección Incremento % en Precio de Costos Inflac	Año base	3,68%	3,70%	3,71%	3,72%

PROYECCION DE UNIDADES A VENDER

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTA EN PALETS posibles de Venta	89	135	207	266	330
AEREOS- FOB BOGOTA	10	20	30	30	25
AEREOS- CIF - TORONTO	19	35	57	46	40
MARITIMO -FOB - CARTAGENA	20	30	40	50	90
MARITIMO -CIF - TORONTO	40	50	80	140	175
TOTAL PALETS PROYECTADOS A VENDER	89	135	207	266	330
Total Libras a Vender	106.800	162.000	248.400	319.200	396.000
AEREOS- FOB BOGOTA	12.000,00	24.000,00	36.000,00	36.000,00	30.000,00
AEREOS- CIF - TORONTO	22.800,00	42.000,00	68.400,00	55.200,00	48.000,00
MARITIMO -FOB - CARTAGENA	24.000,00	36.000,00	48.000,00	60.000,00	108.000,00
MARITIMO -CIF - TORONTO	48.000,00	60.000,00	96.000,00	168.000,00	210.000,00
TOTAL LIBRAS	106.800,00	162.000,00	248.400,00	319.200,00	396.000,00
PRECIO VTA POR UNIDAD USD					
AEREOS- FOB BOGOTA	2,16	2,18	2,21	2,23	2,26
AEREOS- CIF - TORONTO	3,69	3,73	3,77	3,81	3,86
MARITIMO -FOB - CARTAGENA	2,41	2,44	2,46	2,49	2,52
MARITIMO -CIF - TORONTO	2,64	2,67	2,70	2,73	2,76
PRECIO VTA POR UNIDAD EN PESOS					
AEREOS- FOB BOGOTA	5.076,00	5.149,71	5.227,10	5.308,20	5.414,36
AEREOS- CIF - TORONTO	8.671,50	8.797,43	8.929,63	9.068,17	9.249,53
MARITIMO -FOB - CARTAGENA	5.663,50	5.745,74	5.832,09	5.922,57	6.041,02
MARITIMO -CIF - TORONTO	6.204,00	6.294,09	6.388,68	6.487,79	6.617,55

PROYECCION DE LOS COSTOS DE LAS UNIDADES A VENDER

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTA EN PALETS posibles de Venta	330	396.000	30.000	48.000	108.000
AEREOS- FOB BOGOTA	10	20	30	30	25
AEREOS- CIF - TORONTO	19	35	57	46	40
MARITIMO -FOB - CARTAGENA	20	30	40	50	90
MARITIMO -CIF - TORONTO	40	50	80	140	175
TOTAL PALETS PROYECTADOS A VENDER	89	135	207	266	330
Total Libras a Vender	106.800	162.000	248.400	319.200	396.000
AEREOS- FOB BOGOTA	12.000,00	24.000,00	36.000,00	36.000,00	30.000,00
AEREOS- CIF - TORONTO	22.800,00	42.000,00	68.400,00	55.200,00	48.000,00
MARITIMO -FOB - CARTAGENA	24.000,00	36.000,00	48.000,00	60.000,00	108.000,00
MARITIMO -CIF - TORONTO	48.000,00	60.000,00	96.000,00	168.000,00	210.000,00
TOTAL LIBRAS	106.800,00	162.000,00	248.400,00	319.200,00	396.000,00
COSTO DE VTA POR UNIDAD USD					
AEREOS- FOB BOGOTA	1,74	1,80	1,87	1,94	2,01
AEREOS- CIF - TORONTO	2,97	3,08	3,19	3,31	3,43
MARITIMO -FOB - CARTAGENA	1,81	1,88	1,95	2,02	2,09
MARITIMO -CIF - TORONTO	1,98	2,05	2,13	2,21	2,29
COSTO DE VTA POR UNIDAD EN PESOS					
AEREOS- FOB BOGOTA	4.350,00	4.528,12	4.714,37	4.908,67	5.131,52
AEREOS- CIF - TORONTO	7.425,00	7.729,03	8.046,94	8.378,60	8.758,98
MARITIMO -FOB - CARTAGENA	4.525,00	4.710,29	4.904,03	5.106,15	5.337,96
MARITIMO -CIF - TORONTO	4.950,00	5.152,69	5.364,63	5.585,73	5.839,32

PROYECCION DE INGRESOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS ESPERADAS EN PESOS	692.338.200	1.077.577.501	1.692.216.382	2.136.961.456	2.648.524.031
AEREOS- FOB BOGOTA	60.912.000,00	123.593.118,38	188.175.692,97	191.095.029,76	162.430.775,30
AEREOS- CIF - TORONTO	197.710.200,00	369.491.926,83	610.786.936,75	500.562.814,06	443.977.452,47
TOTAL VENTA AEREA	258.622.200,00	493.085.045,21	798.962.629,72	691.657.843,82	606.408.227,77
MARITIMO -FOB - CARTAGENA	135.924.000,00	206.846.816,18	279.940.382,75	355.354.183,43	652.430.280,77
MARITIMO -CIF - TORONTO	297.792.000,00	377.645.639,50	613.313.369,67	1.089.949.429,00	1.389.685.521,97
TOTAL VENTA MARITIMA	433.716.000,00	584.492.455,68	893.253.752,42	1.445.303.612,42	2.042.115.802,74

PROYECCION DE LOS GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS ESPERADAS EN PESOS	567.690.000	912.025.889	1.470.525.356	1.883.982.754	2.377.133.991
AEREOS- CIF - TORONTO	52.200.000,00	108.674.887,68	169.717.269,01	176.712.247,07	153.945.702,83
MARITIMO -FOB - CARTAGENA	169.290.000,00	324.619.384,32	550.410.660,37	462.498.605,27	420.431.022,90
TOTAL VENTA AEREA	221.490.000,00	433.294.272,00	720.127.929,38	639.210.852,34	574.376.725,73
MARITIMO -CIF - TORONTO	108.600.000,00	169.570.298,88	235.393.300,32	306.368.934,10	576.500.114,74
TOTAL PALETS PROYECTADOS A VENDER	237.600.000,00	309.161.318,40	515.004.126,66	938.402.967,21	1.226.257.150,13

PROYECCION DE LA UTILIDAD MARGINAL

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD MARGINAL	124.648.200,00	165.551.611,61	221.691.025,78	252.978.702,59	271.390.039,91

PROYECCION DE LOS GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

SALARIOS DE ADMON Y VENTAS	12.669.000,00	13.302.450,00	13.967.572,50	14.665.951,13	15.399.248,68
OTROS GASTOS GENERALES	1.000.000,00	1.036.800,00	1.075.161,60	1.115.050,10	1.156.529,96
SERVICIOS PUBLICOS	335.000,00	347.328,00	360.179,14	373.541,78	387.437,54
TOTAL GASTOS DE LA EMPRESA	14.004.000,00	14.686.578,00	15.402.913,24	16.154.543,00	16.943.216,18

PROYECCION DE LA UTILIDAD OPERACIONAL

UTILIDAD OPERACIONAL	110.644.200,00	150.865.033,61	206.288.112,55	236.824.159,59	254.446.823,73
----------------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

PROYECCION DE IMPUESTOS

RENTA	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
CREE	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%
RENTA	27.661.050,00	37.716.258,40	51.572.028,14	59.206.039,90	63.611.705,93
CREE	9.957.978,00	13.577.853,03	18.565.930,13	21.314.174,36	22.900.214,14
TOTAL IMPUESTO DE RENTA Y C	37.619.028,00	51.294.111,43	70.137.958,27	80.520.214,26	86.511.920,07

PROYECCION DE LA UTILIDAD DEL EJERCICIO

UTILIDAD NETA ESPERADA	73.025.172,00	99.570.922,19	136.150.154,28	156.303.945,33	167.934.903,66
------------------------	---------------	---------------	----------------	----------------	----------------

Cuadro 54. Proyección de ingresos, costos y utilidad del proyecto

Fuente: Los Autores

ANALISIS FINANCIERO DEL PROYECTO

COMPAÑIA:

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO SAS

ANALISIS FINANCIERO DEL PROYECTO

INV INICIAL	AÑO No1	AÑO No2	AÑO No3	AÑO No4	AÑO No5
(31,891,975)	73,025,172	99,570,922	136,150,154	156,303,945	167,934,904

TASA DE OPORTUNIDAD	18.00%
VALOR PRESENTE NETO - VPN 1	\$370,286,942.43
VALOR PRESENTE NETO INVERSION	\$338,394,967.43
TASA INTERNA DE RETORNO -TIR	261.479379%

TIR AJUSTADA

TASA DE OPORTUNIDAD	18.0000%
---------------------	----------

INGRESOS FUTUROS

AÑO No1==> F=P(1+ I)n=4	\$141,579,579.39
AÑO No2==> F=P(1+ I)n=3	\$163,598,211.42
AÑO No3==> F=P(1+ I)n=2	\$189,575,474.82
AÑO No4==> F=P(1+ I)n=1	\$184,438,655.49
AÑO No5==> F=P(1+ I)n=0	\$167,934,903.66

Sumatoria de los Ingresos Futuros	\$847,126,824.78
-----------------------------------	------------------

Sumatoria de ingresos futuros	<u>847,126,825</u>	72.73%
sumatoria de egresos presentes (inversión)	31,891,975	

ANALISIS FINANCIERO

SI VPN > 0 ==> VIABLE
SI VPN = 0 ==> INDIFERENTE
SI VPN < 0 ==> NO VIABLE
SI TIR > IMA ==> RENTABLE
SI TIR = IMA ==> INDIFERENTE
SI TIR < IMA ==> NO RENTABLE
DEFINITIVA: VPN>0 Y TIR > IMA

EVALUACION

ACEPTAR PROYECTO

ACEPTAR PROYECTO

Cuadro 55. Análisis Financiero del Proyecto

Fuente: Los Autores

CONCLUSIONES

La Empresa Agroproductora del Campo S.A.S., es una empresa legalmente constituida, cuenta con una estructura organizacional conformada por capital humano altamente calificado, que goza de buen prestigio a nivel regional y Nacional en la producción de Pimentón bajo invernaderos y Café con altos estándares de calidad, posicionando sus productos en cadenas de almacenas como Éxito y Olímpica.

Agroproductora del Campo S.A.S., cuenta con procesos innovadores e infraestructura tecnológica para una caficultura sostenible, lo que genera altos rendimientos en la producción de café y buenos tiempos de respuesta en la entrega de producto terminado, además presentan proyectos de nuevas plantaciones de café con lo que aumenta la producción, así asegurar el cumplimiento a la demanda internacional y local.

Agroproductora del Campo S.A.S., actualmente cuenta con la certificación de CVC, Ficas Limpias, ICA Buenas prácticas agrícolas, se encuentra en curso la certificación de Rain Forest Alliance, INVIMA, registro de exportadores ante la Federación Nacional de Cafeteros y registro de marca ante la Súper intendencia de industria y comercio; Actualmente la empresa tiene convenio de maquila con Conservas la Alsacia, empresa con registro INVIMA y Certificación de Federación Nacional de Cafeteros, con la que puede iniciar proceso de comercialización.

Se realizó una investigación de mercados internacionales, con el acompañamiento de Procolombia, lo cual arroja como país elegido Canadá, el cual es el país con mayor demanda de café verde y soluble en el mundo con aproximadamente \$ 620.000 Millones de USD, es uno de los países con más alto nivel de calidad de vida y es uno de los ocho países más ricos del mundo perteneciente al G8.

La Empresa Agroproductora del Campo S.A.S., participó en la Macrorueda internacional realizada en Bogotá D.C., los días 19 y 20 de febrero de 2015, en la que participaron más de 1.000 compradores del Mundo, donde se realizaron ruedas de negocios, llevando el producto prototipo de café soluble, diseñado en este proyecto de grado, el cual es presentado a clientes potenciales interesados; Actualmente hay dos empresas Canadienses, una rusa, una mexicana y dos Estadounidenses en contacto directo con el Director Comercial, a la espera de la consolidación e implementación del proyecto de exportación elaborado por estudiantes de la Universidad del Valle para iniciar negociaciones.

Se realizó análisis Financiero con la información actual y proyecciones de ingresos y costos, en una línea de tiempo determinada, por lo cual se concluye que la empresa cuenta con los recursos y apalancamiento financiero para realizar el proyecto, que de acuerdo a las proyecciones es técnica, económica y financieramente Viable.

Esta práctica empresarial es un punto de partida para la realización del proyecto de exportación de Café soluble a Canadá, por la empresa Agroproductora del Campo S.A.S., lo que a corto y mediano plazo se convierte en un aporte social, económico, ambiental y desarrollo para los Empresarios Agroindustriales y la sociedad en General del Corregimiento de la Tulia, Municipio de Bolívar Valle.

La empresa Agroproductora del Campo S.A.S., cuenta actualmente con la certificación de Fincas limpias emitida por CVC, Próximamente Raint Forest Alliance y los empaques a utilizar son ecológicos realizados en bagazo de caña, por el manejo ambiental y la preservación de la flora y Fauna Natural, certificaciones que son de mucho peso para el país objeto de exportar, pues valoran significativamente el aporte ecológico al medio ambiente.

RECOMENDACIONES

Se recomienda a la empresa continuar con la consecución de los certificados de INVIMA, Registro de Marca ante la superintendencia de industria y comercio, Registro de Exportadores de Café emitido por la Federación Nacional de Cafeteros, así poder realizar el proceso de exportación sin depender de una empresa Maquila que realice procesos adicionales.

Realizar la adecuación de la planta para implementar la compra e instalación de beneficiadero ecológico Ecomill, lo que mejora la calidad del producto, manejo ambiental de compostaje y lixiviados, reducción de costos en el beneficio, y disminución significativa de tiempos de respuesta en producto terminado.

Se recomienda implementar la compra e instalación de planta de tostado, molido y empaque de producto terminado, pues al tener los certificados de INVIMA y Registro como exportador de FNC, que se encuentran en proceso, presenta una reducción significativa en procesos de Maquila y transporte del mismo.

Se recomienda realizar un estudio de mercadeo internacional, cultura de negocios, e-commerce, acuerdos comerciales, si es posible realizar acuerdo con Procolombia, para continuar con los aportes en capacitación y poder realizar visita al país objeto de la exportación para de primera mano conocer culturas de consumo, posicionamiento de marcas, empaques; Estrategias de Marketing empresarial y todo lo referente a incursionar el producto café soluble en el mercado Canadiense.

Se recomienda realizar gradualmente la plantación de 35 Hectáreas nuevas de café, que corresponden aproximadamente a 175.000 nuevas plantas en producción, para poder atender la demanda esperada en la proyección de ventas.

10. BIBLIOGRAFIA

MENDEZ ALVAREZ, Carlos Eduardo. Metodología: Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación. Tercera Edición. Bogotá. Editorial McGraw Hill. 2001

VILLAROEL María Esther, Globalización, cultura y exclusión social, Revista Venezolana de Sociología y Antropología, vol. 11, 2001.

OSPINA BOZZI Sonia Margarita, Globalización y desarrollo local: hacia una perspectiva municipalista, revista de estudios sociales número 8, Universidad de los andes, (2001)

COLOMBIA, MUNICIPIO DE BOLIVAR VALLE, PLAN DE DESARROLLO 2012-2014, 30 de Mayo 2012.

CUENCA BERNAL Estrella, Comparación socioeconómica de las empresas agrarias de producción ecológica y convencional en Aragón España. Problemas y oportunidades. Revista Mundo Agrario, P. 23 (2011)

COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPUBLICA, CONSTITUCION POLITICA DE COLOMBIA, LEY 226, 1991.

COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPUBLICA, LEY 07, 16-01-1991, Normas generales de comercio exterior.

COLOMBIA, MINISTERIO DE COMERCIO IDUSTRIA Y TURISMO, LEY 07, 16-01-1991, Marco comercio exterior.

COLOMBIA, FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS, RESOLUCION No 01, 28 Julio 2009, Registro de Exportadores de Café.

COLOMBIA, FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS, RESOLUCION No 5, 06 Junio 2001, Calidad de Café de exportación.

COLOMBIA, FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS, RESOLUCION No 1, 15 de marzo 2012, Reglamentos para inscripción de exportadores de café.

COLOMBIA, ICONTEC, NTC 5400, 12 de Diciembre de 2012, Buenas Prácticas Agrícolas.

PAGINAS WEB

- Tomado de <http://www.agroproductoradelcampo.com/> con fecha de recuperación 8-oct-2014
- Tomado de <http://www.bolivar-valle.gov.co/apc-aa-files/> con fecha de recuperación 12 nov 2014
- Tomado de <http://www.agroproductoradelcampo.com/> con fecha de recuperación 8 De Oct de 2014
- Concepto tomado de www.infusionistas.com con fecha de recuperación 13 Dic 2014
- Tomado de <http://www.macrorrueda55procolombia.co/> con fecha de recuperación 4 nov de 2014
- <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/economia103.htm> con fecha de recuperación 05 de Abril de 2015
- Recuperado de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-13335956> con fecha de recuperacion 5 de Abril de 2015
- Recuperado de <http://www.productosdecolombia.com/main/guia/CIF.asp> con fecha de recuperación 27 de marzo de 2015
- Recuperado de <http://www.productosdecolombia.com/main/guia/CIF.asp> con fecha de recuperación 4 de Abril de 201
- Fuente: <https://www.minagricultura.gov.co/tramites-servicios/otros/Paginas/Politica-de-precios-de-insumos-agropecuarios-v2.aspx>
- Recuperado de http://www.cafedecolombia.com/particulares/es/sobre_el_cafe/el_cafe/el_cafe/ con fecha de recuperación 22 de Marzo de 2015
- Recuperado de <http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/8Capitulo6.pdf> con fecha de recuperación 11 de Marzo de 2015
- recuperado de <http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/8Capitulo6.pdf> con fecha de recuperación

- *Recuperado de <http://www.federaciondecafeteros.org/static/files/8Capitulo6.pdf> con fecha de recuperacion 12 de Marzo de 2001*
- *http://www.federaciondecafeteros.org/particulares/es/nuestro_cafe*
- *de <http://www.ica.gov.co/Noticias/Agricola/2013/Colombia-avanza-en-la-certificacion-de-Buenas-Prac.aspx> con fecha de recuperación 13 de Marzo de 2015*
- *Recuperado de <http://www.rainforestalliance.org/es/agriculture/certification> con fecha de recuperación*
- *de <https://www.invima.gov.co/images/pdf/tramites-y-servicios/requisitos/alimentos.pdf> con fecha de recuperación 13 de abril de 2015*
- *Recuperado de <http://www.colombiatrader.com.co/oportunidades/estudios/perfiles.pais> con fecha de recuperación 15 de Febrero 2015*
- *Recuperado de <http://www.productosdecolombia.com/main/guia/CIF.asp> con fecha de recuperación 4 de Abril de 2015*
- *Recuperado de <http://www.minagricultura.gov.co/tramites.-servicios/otros/paginas/politica-de-predios-de-insumos.agropecuario-v2.aspx> con fecha de recuperación 15 de Febrero de 2015*

11. ANEXOS

ANEXO A

ENTREVISTAS

Entrevista al Gerente JULIAN MAURICIO VELASQUEZ VANEGAS.

La siguiente entrevista efectuada al Gerente general de la Empresa del Campo SAS., Fue de vital importancia debido a que se aclararon diferentes puntos de vista y se adquirió el conocimiento con respecto a cómo se está dirigiendo la empresa, cuáles son sus estrategias, sus tendencias y proyectos futuros; y lo más importante fue la opinión acerca del proyecto, es una persona con un amplio conocimiento del tema y los procesos de café y sus componentes.

1. Para obtener conocimiento de cuánto tiempo lleva funcionando la empresa se realiza la pregunta. ¿Cuánto tiempo lleva funcionando Agroproductora del Campo SAS.?

La sociedad Agroproductora del Campo SAS., fue constituida el 11 de Febrero de 2013, lleva operando más de dos años, pero en la actividad Agrícola y pecuaria llevo trabajando más de 20 años.

Con el tiempo que lleva la empresa Agroproductora del Campo SAS., que al ser poco tiempo, se puede deducir que proyecciones claras y aterrizadas en posicionar sus productos en el exterior, es de resaltar que en tan poco tiempo es una empresa que ha participado en dos Macroruedas con más de 1.000 clientes extranjeros, lo que le ha permitido realizar mesas de negociaciones con clientes de diferentes partes del Mundo que demandan sus productos, lo que apoya directamente el proyecto de exportación de Café molido sin descafeinar.

2. Es básico conocer al respecto del entorno económico, social y ambiental de la producción cafetera, por tal motivo se realiza la pregunta. ¿Qué diagnostico tiene al respecto en la producción y comercialización del Café y su entorno?

El Gerente responde: La Caficultura durante los últimos 10 años ha tenido diferentes factores climáticos y caídas de precios, lo que impacta directamente al productor y comercializador de café; Soy un convencido que la caficultura actual debe incursionar en procesos tecnológicos, sociales y ambientales de alta calidad para que sean sostenibles y rentables. Es de aclarar que la calidad del café producido marca la diferencia pues por calidad se exige mayores precios de comercialización, Además estamos enfrentados a un mercado que maneja altos indicadores de demanda, pero al mismo tiempo mercado exigentes.

Con lo expuesto por el Gerente se da a conocer que tiene claridad de las dificultades por las que atraviesa el sector cafetero actual, pero así mismo tiene muy claro que hay que producir cafés especiales con altos estándares de calidad y así posicionar sus productos en mercados internacionales.

3. Para poder identificar los niveles de producción de la empresa y el cumplimiento de la demanda de clientes extranjeros, se realiza la pregunta. ¿Cuál es la producción de café de la Empresa Agroproductora del Campo SAS., y como se logra?

El Gerente responde: Como anteriormente le manifesté la caficultura en la actualidad debe presentar altos niveles de producción lo que contrarresta los bajos precios del café, la Empresa actualmente tiene producción de 250@ / Hectárea / año, actualmente tenemos sembradas 30 Hectáreas, lo que representa 7500@ / año. Los niveles de producción se consiguen realizando las fertilizaciones adecuadas en las cantidades necesarias, para esto se realizan estudios de suelos, para validar los requerimientos de nutrientes y características benéficas; En los cultivos del café utilizamos compostaje producido por la finca y los fertilizantes recomendados por el Agrónomo.

El Gerente tiene como foco principal altas producciones de café con lo que contrarresta los precios.

4. Es importante conocer cuáles son los canales de comercialización y las estrategias de mercadeo de los productos de Agroproductora del Campo SAS., para lo cual se realiza la pregunta. ¿Qué canales de comercialización y estrategias de mercadeo tiene en Agroproductora del Campo SAS., para sus productos?

El Gerente responde: Actualmente somos proveedores de Caficentro donde comercializamos el Café verde, Almacenes Éxito, Almacenes Olímpica Almacenes la 14, Corabastos y Central Mayorista donde comercializa el Pimentón y el Banano, nuestra mejor estrategia es la calidad de nuestros productos.

Con referencia a la respuesta del Gerente, se puede evidenciar que como complemento al proyecto de Exportación de Café Procesado a Canadá, la Empresa puede incursionar el café procesado y empacado en almacenes de cadena como s Éxito y Olímpica.

5. Es de gran importancia conocer que hace la Empresa Agroproductora del Campo SAS., por la región donde se encuentra ubicada, para lo cual se realiza la pregunta. ¿Que aporte hace la empresa Agroproductora del Campo SAS., a la Región?

El Gerente Responde: Soy un convencido que el progreso debe ir de la mano de la región, en la Empresa Agroproductora del Campo SAS., generamos empleos directos e indirectos a más de 150 personas de la región en temporadas de cosecha, contamos con buenas condiciones laborales y humanas, además el personal contratado en un 70% a 80% son madres cabeza de hogar de la región.

La Empresa Agroproductora del Campo SAS., genera un alto impacto social pues genera empleo y apoya las madres cabezas de Hogar que velan por sus hijos, brindando las mejores condiciones laborales con buenas remuneraciones.

6. Para el proyecto en referencia es vital conocer que procesos ambientales y con qué licencias cuenta la Empresa Agroproductora del Campo SAS., por lo que se realiza la pregunta. ¿Qué procesos tiene la

Empresa para el manejo de residuos sólidos y lixiviados en el proceso del café y que con que licencias cuenta?

El Gerente Responde: Actualmente la empresa está certificada por la CVC como fincas limpias, manejamos procesos de transformación de residuos sólidos y líquidos en compostaje y lixiviados, los cuales son utilizados como abonos y fertilizantes en los cultivos con excelentes resultados. La empresa cuenta con Certificaciones de Buenas Practicas Agrícolas BPA del ICA, está pendiente la emisión de la certificación Rain Forest Alliance, pues ya realizaron la visita y se cumplió con lo exigido, estamos haciendo los tramites de Certificación de Exportadores ante la Federación Nacional de Cafeteros y estamos en trámite del Certificado de INVIMA.

La empresa actualmente cumple con algunas de las certificaciones necesarias para el proceso de exportación, en el proyecto actual se está gestionando otras certificaciones exigidas como la licencia de Exportación y el certificado de INVIMA, aunque esto no es un impedimento para el proceso de exportación pues la empresa puede exportar con la certificación de INVIMA y la licencia de Exportadores emitida por la Federación Nacional de Cafeteros, que posee la empresa que maquila el café, Trillado, tostado y molido.

7. Es importante conocer la visión y proyectos que tiene la empresa, por este motivo se realiza la pregunta. ¿Cuál es la visión y los alcances esperados en el proceso de exportación de Café a Canadá?

El Gerente Responde: Como Gerente y socio mayorista de la Empresa he tenido el orgullo de participar en dos Macroruedas en la ciudad de Bogotá, promovidas por Procolombia, lo que apertura un sin número de oportunidades para posicionar los productos en el exterior, el resultado de estas Macroruedas tenemos dos clientes en Canadá interesados en el Café Procesado y otros clientes en estados unidos interesados en el Pimentón.

Entrevista Gerente Conservas Alsacia CARLOS FERNANDO DE LOS RIOS.

La Siguiente entrevista fue realizada al Sr. CARLOS FERNANDO DE LOS RIOS, catalogado como Catador Q, Gerente de la Empresa Conservas Alsacia, dedicada al proceso de trillado, tostado, molido y empaque de cafés especiales, con amplia trayectoria en maquila de este producto a los mejores productores de cafés especiales del Quindío, empresa ubicada en la Dirección Av. 30 de Noviembre # 14 – 44, Pueblo Tapao Quindío Colombia, Teléfonos, 3105200545 / 3122860561

1. Es importante conocer la trayectoria de la empresa, por lo que se realiza la pregunta. ¿Cuántos años llevan realizando la actividad de Maquila de Cafés?

El Gerente Responde: Llevamos siete años en el Mercado, realizando maquilas a empresa y personas naturales en el proceso de Trillado, Tostado y Molido de Cafés especiales y de origen.

Se puede evidenciar que es una empresa con amplia trayectoria en el Mercado.

2. Para conocer como es el proceso que se realiza en la maquila del café se le realiza la pregunta. En resumen ¿Cómo es el proceso de maquila de café?

Responde el Gerente: El proceso inicia en la recepción del café, se pesa y se clasifica que tipo de café es; Luego pasa a la trilladora, donde el operario realiza el proceso de trillado donde se retira la cascarilla del café, de allí pasa a donde las seleccionadoras, que son mujeres con ojos y manos prodigiosas, en esta etapa se seleccionan cafés de mala calidad y son retirados, luego pasa a la tostadora donde se realiza el proceso, aquí está el factor clave en el proceso pues de acuerdo al tostado se pueden clasificar aromas, sensaciones de diferentes clases, al terminar el proceso de tostado para a un cuarto hermético con sistemas de bioseguridad donde se realiza el proceso de molido y

empaques; El café empacado es almacenado para la entrega a los clientes, es allí donde termina el proceso e inician relaciones comerciales.

En la visita realizada a las instalaciones se evidencia que son procesos aun artesanales que tiene un grado de avances tecnológicos, en los cuales son determinantes la capacidad del capital humano, pues en los tiempos de tostado el café se puede dañar o tomar sabores o aromas diferentes.

3. Es de gran importancia conocer que capacidad de producción y atención de pedidos puede atender Conservas Alsacia. Se realiza la pregunta. ¿Qué cantidad de café procesan en el mes y cuál es la capacidad máxima de producción?

El Gerente Responde: Con los clientes actuales se procesan aproximadamente 20.000 Libras de Café mensuales, la planta tiene una capacidad de producción de Aproximadamente 100.000 a 120.000 libras al mes en horarios normales laborales y con el personal actual.

La empresa Conservas Alsacia es una empresa con la que se puede realizar convenio de maquila, pues tiene la capacidad de atención demandada por Agroproductora del Campo SAS., para iniciar su proceso de exportación.

4. Se requiere conocer si la empresa de maquila se encuentra inscrita en la Federación Nacional de Cafeteros y cumple con las licencias requeridas, por lo que se realiza la pregunta. ¿La Maquila está inscrita en la Federación Nacional de Cafeteros y cuenta con el registro de INVIMA?

El Gerente responde: Si señores estamos inscritos ante la Federación Nacional de Cafeteros y tenemos el Registro de INVIMA, requisitos indispensables para poder realizar el proceso de Tostado y molido de café.

Para el proceso de exportación a Canadá son dos requisitos fundamentales y de obligatoriedad la inscripción como exportadores ante

la Federación Nacional de Cafeteros y el Registro de INVIMA, procesos que actualmente la empresa Agroproductora del Campo SAS., está desarrollando, pero es una buena noticia porque de acuerdo a la información del Sr De los Ríos, la empresa puede exportar con el Registro de INVIMA y la inscripción de Exportadores ante la Federación Nacional de Cafeteros de la Maquila donde se procesa el Café.

5. ¿Qué variedad y precios de cafés maquilan en la planta?

El Gerente Responde: Se maquilan todo tipos de café, tradicionales, cafés especiales, cafés de origen, entre otros, los precios de comercialización oscilan precio por libra en \$6.000 cafés tradicionales, \$10.000 cafés mezclados. \$15.000 cafés especiales y 20.000 cafés de origen y con tasa alrededor de 90%.

En la planta se realiza procesos a cualquier tipos de café y a todos los clientes, si una persona natural requiere que le sean maquilados 10 libras se le realiza el proceso y si una empresa requiere le maquilan 2.000 libras de igual forma se lo realizan.

Entrevista a Coordinadora de Centro de Información PROCOLOMBIA UCGA MONICA VELASQUEZ HERRERA.

PROCOLOMBIA ofrece una asesoría profesional y detallada para todos los empresarios e inversionistas que encuentran en Colombia interesados en oportunidades de negocios en diferentes sectores económicos en cualquier parte del mundo, En esta entrevista se participó en capacitación de investigación de mercados en el Municipio de Roldanillo y Sevilla, luego de la visita a Sevilla se realiza la entrevista a la Coordinadora del Centro de Información de Procolombia.

1. Procolombina es un gran aliado en todos los proceso de exportación y planes de negocios internacionales, por lo que se realiza la pregunta. ¿Qué aporte hace Procolombia a los empresarios interesados en realizar exportaciones?

Responde la Coordinadora: Procolombia fomenta la realización de negocios internacionales de empresas Colombianas hacia cualquier parte del Mundo, apoyando los procesos en capacitaciones, diseño de estrategias de mercados, acompañamiento en los procesos y apoyo a los empresarios en lograr cumplir sus sueños de incursionar sus productos y/o servicios en el mercado Internacional.

Con la entrevista se puede reconocer que Procolombia es el principal aliado estratégico en la realización del Proyecto de exportación de café procesado a Canadá, pues hacen un constante acompañamiento y realización de capacitaciones referentes a todos los procesos de investigación de mercados, posicionamiento en mercados internacionales, entre otras, apoyan el proceso y realizan acompañamiento a las empresas.

2. Es importante conocer cómo se realiza una investigación de mercados para seleccionar un país objetivo del proyectos de exportación, por tal

motivo se realiza la siguiente pregunta. ¿Cómo se puede desarrollar una matriz de investigación de mercados?

Responde la Coordinadora: En una matriz de investigación de mercados se deben tener en cuenta muchos factores y variables que pueden ser determinantes en la elección del país más ocionado a exportar el Producto y / servicio en referencia, se debe construir una matriz con variables referentes a la exportación, como Importaciones del Mundo en general que hace el país seleccionado, Exportaciones de Colombia hacia el país seleccionado, Proveedores, condiciones técnicas, Transporte y logística, entre otras variables, a estas se le debe dar un porcentaje el cual es calificado y el o los países que den mayor puntaje, son los preseleccionados, además influye mucho cuando la empresa cuenta con contactos o clientes potenciales, pues es un gran paso que un comprador internacional esté interesado en el producto que se pretende exportar.

Se hizo presencia en dos capacitaciones de investigación de mercados y la entrevista realizada a la coordinadora de Procolombia, se entiende que se debe realiza a fondo un estudio de las variables significativas de cada país para seleccionar la mejor opción.

3. ¿Cuáles son los medios de transporte internacional hacia Canadá?

Responde la Coordinadora: Los medios de transporte para Canadá son fluviales y aéreos, estos están sujetos a los tipos de negociación internacional realizada.

La decisión de realizar el transporte de carga internacional va ligada a un estudio de costos de trasporte y requisitos de acceso y transporte del café procesado, así mismo que en las condiciones de negociación, tiempos de respuesta y otras variables relevantes.

ANEXO

ANEXO B

CORRELACION

DATOS MACROECONOMICOS

DATOS HISTORIOS			
PERIODOS	PIB	I.P.P	INFLACIÓN
2010	7,98%	-2,19%	3,17%
2011	13,76%	4,38%	3,73%
2012	7,35%	5,51%	2,44%
2013	6,20%	2,95%	1,94%
2014	4,60%	-0,60%	3,66%
DATOS PROYECTADOS			
PERIODOS	PIB	I.P.P	INFLACIÓN
2015	4,2%	3,0%	3,1%
2016	5,0%	3,0%	3,0%
2017	5,3%	3,0%	3,3%
2018	5,5%	3,3%	3,9%
2019	5,7%	3,6%	3,5%

promedio

3,36%

ESTIMACION DE LA DEMANDA HISTORICA

Estimación de la Demanda Histórica:		10%										
Correlación Demanda, Tiempo y PIB												
Xi	YIDX	Zi	xi	yi	zi	xixi	xizi	yizi	xi ²	yi ²	zi ²	
Tiempo	Demanda libras	PIB	(xi - X̄)	(yi - Ȳ)	(zi - Z̄)							
0	2010	13.122.000	8,0%	-2,0	-3.258.400	0,0000	6.516.800,0	0,0000	-65,17	4,0	10.617.170.560.000	0,000000
1	2011	14.580.000	13,8%	-1,0	-1.800.400	0,0578	1.800.400,0	-0,0578	-104.099,1	1,0	3.241.440.160.000	0,003343
2	2012	16.200.000	7,4%	0,0	-180.400	-0,0063	0,0	0,0000	1.132,91	0,0	32.544.160.000	0,000039
3	2013	18.000.000	6,2%	1,0	1.619.600	-0,0178	1.619.600,0	-0,0178	-28.796,49	1,0	2.623.104.160.000	0,000316
4	2014	20.000.000	4,60%	2,0	3.619.600	-0,0338	7.239.200,0	-0,0676	-122.270,09	4,0	13.101.504.160.000	0,001141
10		81.902.000	39,9%	0,00	0,00	0,00	17.176.000,00	-0,143	-254.097,960	10,00	29.615.763.200.000,00	0,004840
Σ		Σ		Σ								
2,00		16.380.400,00	0,0798									
X̄ =		2,0										
Ȳ =		16.380.400										
Z̄ =		0,07978										

CORRELACION TIEMPO DEMANDA Y PIB, X, Y, Z

Primera correlación (Tiempo "X" y Demanda "Y")				
$\sum Xi Yi =$		17.176.000,00		
$\sum Xi^2 =$		10,00		
$\sum Yi^2 =$		29.615.763.200.000,00		
$CR_{XY} = \frac{SXi Yi}{\sqrt{SXi^2 SYi^2}} = \frac{17.176.000}{\sqrt{296.157.632.000.000}} = \frac{17.176.000}{17.209.231} = 0,99807$				
				1

Segunda correlación (Tiempo "X" y PIB "Z")				
$\sum Xi Zi =$		-0,143		
$\sum Xi^2 =$		10		
$\sum Zi^2 =$		0,0048		
$CR_{XZ} = \frac{SXi Zi}{\sqrt{SXi^2 SZi^2}} = \frac{-0,14320}{\sqrt{0,04840}} = \frac{-0,1432}{0,2200} = -0,65092$				
				2

Tercera correlación (Demanda "Y" y PIB "Z")				
$\sum Yi Zi =$		-254.097,960		
$\sum Yi^2 =$		29.615.763.200.000,00		
$\sum Zi^2 =$		0,004840		
$CR_{YZ} = \frac{SYi Zi}{\sqrt{SYi^2 SZi^2}} = \frac{-254.097,960}{\sqrt{143.334.607.661,47}} = \frac{-254097,960}{378595,5727} = -0,67116$				
				3

CORRELACION FINAL ENTRE TIEMPO DEMANDA Y PIB

Correlación Final (Tiempo, Demanda y PIB)				
$CR_{XY.Z} = \frac{(1 - 2 \times 3) \quad CR_{XY} - CR_{YZ} (CR_{XZ})}{\sqrt{(1 - CR^2_{XZ}) \times (1 - CR^2_{YZ})}} = \frac{0,561197}{\sqrt{0,5627639}} = 0,99722$				
1=	Correlación XY (Tiempo - Demanda)			
2=	Correlación XZ (Tiempo - PIB)			
3=	Correlación YZ (Demanda - PIB)			

CORRELACION ENTRE TIEMPO DEMANDA E IPP

Estimación de la Demanda Histórica:		10%											
Correlación Demanda, Tiempo e IPP													
Xi		YiDX		Zi	xi	yi	zi	xiyi	xizi	yizi	xi²	yi²	zi²
Tiempo		Demanda libras		IPP	(xi - $\bar{xi}$)	(yi - $\bar{yi}$)	(zi - $\bar{zi}$)						
0	2010	13.122.000	-2,2%	-2,0	-3.258.400	-0,0420	6.516.800,0	0,0840	136.852,80	4,0	10.617.170.560.000	0,001764	
1	2011	14.580.000	4,4%	-1,0	-1.800.400	0,0237	1.800.400,0	-0,0237	-42.669,5	1,0	3.241.440.160.000	0,000562	
2	2012	16.200.000	5,5%	0,0	-180.400	0,0350	0,0	0,0000	-6.314,00	0,0	32.544.160.000	0,001225	
3	2013	18.000.000	3,0%	1,0	1.619.600	0,0094	1.619.600,0	0,0094	15.224,24	1,0	2.623.104.160.000	0,000088	
4	2014	20.000.000	-0,6%	2,0	3.619.600	-0,0261	7.239.200,0	-0,0522	-94.471,56	4,0	13.101.504.160.000	0,000681	
10		81.902.000	10,1%	0,00	0,00	0,00	17.176.000,00	0,018	8.622,000	10,00	29.615.763.200.000,00	0,004320	
5				5									
2,00		16.380.400,00	0,0201										

$\bar{Xi}$	2,0
$\bar{yi}$	16.380.400
$\bar{zi}$	0,0201

CORRELACIONES TIEMPO DEMANDA E IPP

Correlaciones(Tiempo, Demanda e IPP, X;Y;Z)

Primera correlación (Tiempo "X" y Demanda "Y")				
$\sum Xi Yi =$		17.176.000,00		
$\sum Xi^2 =$		10,00		
$\sum Yi^2 =$		29.615.763.200.000,00		
CR XY =	$\frac{SXi Yi}{\sqrt{SXi^2 SYi^2}}$	$= \frac{17.176.000}{\sqrt{296.157.632.000.000}}$	$= \frac{17.176.000}{17.209.231}$	0,99807
				1

Segunda correlación (Tiempo "X" e IPP "Z")				
$\sum Xi Zi =$		0,018		
$\sum Xi^2 =$		10		
$\sum Zi^2 =$		0,0043		
CR XZ =	$\frac{SXi Zi}{\sqrt{SXi^2 SZi^2}}$	$= \frac{0,01750}{\sqrt{0,04320}}$	$= \frac{0,0175}{0,2079}$	0,08419
				2

Tercera correlación (Demanda "Y" e IPP "Z")				
$\sum Yi Zi =$		8.622,000		
$\sum Yi^2 =$		29.615.763.200.000,00		
$\sum Zi^2 =$		0,004320		
CR YZ =	$\frac{SYi Zi}{\sqrt{SYi^2 SZi^2}}$	$= \frac{8.622,000}{\sqrt{127.947.797.122,43}}$	$= \frac{8622,000}{357697,9132}$	0,02410
				3

CORRELACION FINAL ENTRE TIEMPO DEMANDA E IPP

Correlación Final (Tiempo, Demanda e IPP)				
CR XY.Z =	$\frac{(1 - 2 \times 3) \text{ CR XY - CR YZ (CR XZ)}}{\sqrt{(1 - CR^2 XZ) \times (1 - CR^2 YZ)}}$	$= \frac{0,996040}{\sqrt{0,9961598}}$	$=$	0,99988
1=	Correlación XY (Tiempo - Demanda)			
2=	Correlación XZ (Tiempo - IPP)			
3=	Correlación YZ (Demanda - IPP)			

CORRELACION ENTRE DEMANDA TIEMPO E INFLACION

Estimación de la Demanda Histórica:		10%										
Correlación Demanda, Tiempo e Inflación												
Xi	YIDX	Zi	xi	yi	zi	x _i y _i	x _i z _i	y _i z _i	x ²	y ²	z ²	
Tiempo	Demanda libras	Inflación	(xi - X̄)	(yi - Ȳ)	(zi - Z̄)							
0	2010	13.122.000	3,2%	-2,0	-3.258.400	0,0018	6.516.800,0	-0,0036	-5.930,29	4,0	10.617.170.560.000	0,000003
1	2011	14.580.000	3,7%	-1,0	-1.800.400	0,0074	1.800.400,0	-0,0074	-13.359,0	1,0	3.241.440.160.000	0,000055
2	2012	16.200.000	2,4%	0,0	-180.400	-0,0055	0,0	0,0000	988,59	0,0	32.544.160.000	0,000030
3	2013	18.000.000	1,9%	1,0	1.619.600	-0,0105	1.619.600,0	-0,0105	-16.973,41	1,0	2.623.104.160.000	0,000110
4	2014	20.000.000	3,7%	2,0	3.619.600	0,0067	7.239.200,0	0,0134	24.323,71	4,0	13.101.504.160.000	0,000045
10	81.902.000	14,9%	0,00	0,00	0,00	17.176.000,00	-0,008	-10.950,360	10,00	29.615.763.200.000,00	0,000243	
S	S	S										
2,00	16.380.400,00	0,0299										

X̄	2,0
Ȳ	16.380.400
Z̄	0,02988

CORRELACION TIEMPO DEMANDA E INFLACION X,Y,Z

Primera correlación (Tiempo "x" y Demanda "Y")			
Σ Xi Yi =		17.176.000,00	
Σ Xi ² =		10,00	
Σ Yi ² =		29.615.763.200.000,00	
CR XY =	$\frac{SXi Yi}{\sqrt{SXi^2 SYi^2}}$	$= \frac{17.176.000}{\sqrt{296.157.632.000.000}}$	$= \frac{17.176.000}{17.209.231} = 0,99807$
			1

Segunda correlación (Tiempo "X" e Inflación "Z")			
Σ Xi Zi =		-0,008	
Σ Xi ² =		10	
Σ Zi ² =		0,0002	
CR XZ =	$\frac{SXi Zi}{\sqrt{SXi^2 SZi^2}}$	$= \frac{-0,00810}{\sqrt{0,00243}}$	$= \frac{-0,0081}{0,0493} = -0,16419$
			2

Tercera correlación (Demanda "Y" e Inflación "Z")			
Σ Yi Zi =		-10.950,360	
Σ Yi ² =		29.615.763.200.000,00	
Σ Zi ² =		0,000243	
CR YZ =	$\frac{SYi Zi}{\sqrt{SYi^2 SZi^2}}$	$= \frac{-10.950,360}{\sqrt{7.208.121.373,72}}$	$= \frac{-10950,360}{84900,6559} = -0,12898$
			3

CORRELACION FINAL ENTRE TIEMPO DEMANDA E INFLACION

Correlación Final (Tiempo, Demanda e Inflación)

$$CR_{XY.Z} = \frac{(1 \cdot 2 \times 3) \quad CR_{XY} - CR_{YZ}(CR_{XZ})}{\sqrt{(1 - CR^2_{XZ}) \times (1 - CR^2_{YZ})}} = \frac{0,976893}{\sqrt{0,9781902}} = 0,99867$$

1= Correlación XY (Tiempo - Demanda)
 2= Correlación XZ (Tiempo - Inflación)
 3= Correlación YZ (Demanda - Inflación)

RESUMEN VALORES DE COEFICIENTE DE CORRELACION

COEFICIENTES	VARIABLES
0,99722	Correlación con respecto a la PIB
0,99988	Correlación con respecto al IPP
0,99867	Correlación con respecto a la inflación

Correlación con respecto al IPP posee la mayor Correlación, por lo tanto
 será la Tercera Variable. **0,99988**

ANEXO C.

TENDENCIA HISTORICA DE LA DEMANDA MEDIANTE EL ANALISIS DE REGRESION MULTIPLE

X_i	Y_iDX	Z_i
Tiempo	Demanda libras	Correlación con respecto al IPP
0 2010	13.122.000	-0,0219
1 2011	14.580.000	0,0438
2 2012	16.200.000	0,0551
3 2013	18.000.000	0,0295
4 2014	20.000.000	-0,0060
10	81.902.000	0,1005
Promedio		16.380.400

ESTIMACION DE LA DEMANDA HISTORICA MEDIANTE EL METODO DE REGRESION MULTIPLE

Estimación de la Demanda Histórica:		10%											
Correlación Demanda, Tiempo e IPP													
Xi		YIDX		Zi	xi	yi	zi	xiyi	xizi	yizi	xi²	yi²	zi²
Tiempo		Demanda libras		IPP	(xi - x̄)	(yi - ȳ)	(zi - z̄)						
0	2010	13.122.000	-2,2%	-2,0	-3.258.400	-0.0420		6.516.800,0	0,0840	136.852,80	4,0	10.617.170.560.000	0,001764
1	2011	14.580.000	4,4%	-1,0	-1.800.400	0,0237		1.800.400,0	-0,0237	-42.669,5	1,0	3.241.440.160.000	0,000562
2	2012	16.200.000	5,5%	0,0	-180.400	0,0350		0,0	0,0000	-6.314,00	0,0	32.544.160.000	0,001225
3	2013	18.000.000	3,0%	1,0	1.619.600	0,0094		1.619.600,0	0,0094	15.224,24	1,0	2.623.104.160.000	0,000088
4	2014	20.000.000	-0,6%	2,0	3.619.600	-0,0261		7.239.200,0	-0,0522	-94.471,56	4,0	13.101.504.160.000	0,000681
10		81.902.000	10,1%	0,00	0,00	0,00		17.176.000,00	0,01750	8.622,00	10,00	29.615.763.200.000,00	0,004320
5		5		5									
2,00		16.380.400,00		0,0201									

$\bar{x}_i =$	2,0
$\bar{y}_i =$	16.380.400
$\bar{z}_i =$	0,0201

CALCULO DE LAS PENDIENTES

$$1. \quad \sum X_i Y_i = \beta \sum X_i^2 + \gamma \sum X_i Z_i$$

$$2. \quad \sum Y_i Z_i = \beta \sum X_i Z_i + \gamma \sum Z_i^2$$

	17.176.000,00	=	10,00 β +	0,01750 γ	$\left[\begin{array}{c} -0,0175 \\ 10,00 \end{array} \right]$
	8.622,00	=	0,01750 β +	0,004320 γ	
En 1	-300580,00	=	-0,175 β +	-0,000306 γ	
En 2	86220,00	=	0,175 β +	0,04320 γ	
	-214360,00		0,000	0,04290 γ	

$$\gamma = \frac{-214360,00}{0,04290}$$

$$\gamma = -4.997.161,76$$

REEMPLAZAMOS Y EN LA ECUACION 1

$$\begin{aligned}
 17.176.000,00 &= 10,00 \beta + 0,0175 (- 4.997.161,76) \\
 17.176.000,00 &= 10,00 \beta + (87.450,33) \\
 17.176.000,00 + &87.450,33 = 10,00 \beta \\
 17.263.450,33 &= \beta \\
 10,00
 \end{aligned}$$

$$\beta = 1.726.345,03$$

COSTO DE CAPITAL DESPUES DE IMPUESTOS

AÑOS FUENTE	2013		2014	
	R.P.	DEUDA	R.P.	DEUDA
VALOR	2.575.712	-	34.954.378	-
% PART	100,00%	0,00%	100,00%	0,00%
COSTO E.A.D.I.	13,30%		55,52%	
PONDERACION	13,30%	0,00%	55,52%	0,00%
CK E.A. Después de Imptos.	13,30%		55,52%	

RESUMEN	2013		2014	
RAN A.D.I.= UAII / A.N.O.		386,30%		127,05%
RENTAB PATRIMONIO = U Neta / PATRIMONIO		8,70%		48,48%
Cont Fciera = RENTAB PATRIMONIO - RAN A.D.I		-377,59%		-78,57%
TASA C.M.V. PATRIMONIO	13,71%		56,36%	
TASA C.M.V. DEUDA	17,51%		32,50%	
TASA E.A. PATRIMONIO	13,30%		55,52%	

<u>COSTO DEL PATRIMONIO</u>		0,1461		0,7346
TASA NOMINAL MES VENCIDO $((1+i)^{EXP(1/12)}-1) * 12$	13,71%		56,36%	
TASA NOMINAL DESPUES DE IMPUESTO $NMV*(1-0,33)$	9,19% 0,0009		37,76% 0,0038	
TASA EFECTIVA ANUAL $((1+i)^{EXP12})-1$	1,11%	13,30%	4,63%	55,52%

ANEXO D.

CAMARA DE COMERCIO

CAMARA DE COMERCIO DE SEVILLA		No. 90558
20150416-100700		Pag.1
REPUBLICA DE COLOMBIA		
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION		
SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE TULUA		
COLOMBIA		
DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION DE SOCIEDADES		
SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE TULUA		
CERTIFICA:		
PRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S		
TULUA VALLE		
DOMICILIO PRINCIPAL:CRA. 35A NRO. 20 10		
IDENTIFICACION JUDICIAL:CRA. 35A NRO. 20 10		
MERCANTIL NRO. 74992-16 FECHA MATRICULA : 11 DE FEBRERO DE 2013		
ELECTRONICA : agroproductoradelcamposas@terra.com.co		
CERTIFICA:		
2056-6		
CERTIFICA:		
DOCUMENTO PRIVADO DEL 06 DE FEBRERO DE 2013 DE TULUA ,INSCRITA EN		
DE COMERCIO EL 11 DE FEBRERO DE 2013 BAJO EL NRO. 59 DEL LIBRO IX ,		
YO LA SOCIEDAD DENOMINADA AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S		
CERTIFICA:		
FECHA.DOC	ORIGEN	FECHA.INS NRO.
10/03/2014	ASAMBLEA EXTRAORDINARIA	20/03/2014
CERTIFICA:		
INDEFINIDA		
CERTIFICA:		
LA SOCIEDAD TENDRA COMO OBJETO PRINCIPAL: A) LA EXPLOTACION Y		
DE LAS ACTIVIDADES AGRICOLAS, PECUARIAS Y FORESTAL, EN TODAS SUS		
FORMAS Y MODALIDADES COMO EL PROCESAMIENTO PARA OBTENER PULPA DE		
LOS DEMAS DERIVADOS QUE SE PUEDAN OBTENER DE LAS MISMAS PARA SU		
DISTRIBUCION Y DISTRIBUCION DE ACUERDO A LAS CIRCUNSTANCIAS, EJERCER		

ACTIVIDADES TENDIENTES A OBTENER JUGOS Y CONSERVAS DE FRUTAS NATURALES, COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION; B,) LA IMPORTACION O EXPORTACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS PARA EL CONSUMO HUMANO. C) LA COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE PRODUCTOS RELACIONADOS CON LA INDUSTRIA AGROPECUARIA, FORESTAL EN GENERAL; D) LA INVERSION DE FONDOS PROPIOS EN BIENES RAIZES, RURALES Y/O URBANOS Y LA ADQUISICION, ADMINISTRACION, ARRENDAMIENTO O ENAJENACION DE LOS MISMOS E) LA COMPRA, VENTA, DISTRIBUCION E INVERSION EN MAQUINARIA AGRICOLA; F) LA EXPLOTACION Y ADMINISTRACION DE LOS GASTOS Y EXPENDIOS DE MERCANCIAS Y/O PRODUCTOS PROPIOS DE LA INDUSTRIA AGROPECUARIA, FORESTAL Y DE LAS DEMAS ACTIVIDADES PROPIAS DE SU OBJETIVO SOCIAL. G) PRESTAR DINERO EN MUTUO, DAR EN GARANTIA SUS BIENES MUEBLES E INMUEBLES Y REALIZAR TODAS LAS OPERACIONES DE CREDITO QUE LE PERMITAN OBTENER LOS RECURSOS FINANCIEROS Y ACTIVOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA; H) ADQUIRIR Y REGISTRAR NOMBRES COMERCIALES, MARCAS Y DEMAS DERECHOS DE PROPIEDAD COMERCIAL. I) OTORGAR CONCESIONES PARA SU EXPLOTACION; I) LA EXPLOTACION DE YACIMIENTOS DE NATURALES NO RENOVABLES; J) CELEBRAR O EJECUTAR TODA CLASE DE CONTRATOS Y OPERACIONES SOBRE LOS BIENES MUEBLES E INMUEBLES DE CARACTER COMERCIAL, QUE GUARDEN RELACION DE MEDIO A FIN CON EL OBJETO SOCIAL. K) EN ESTE ARTICULO, Y TODAS AQUELLAS QUE TENGAN COMO FINALIDAD EJECUTAR Y CUMPLIR OBLIGACIONES LEGALES O CONVENCIONALMENTE DERIVADAS DE LA LEY Y DE LAS DEMAS ACTIVIDADES DESARROLLADAS POR LA SOCIEDAD. EN EL CASO DE QUE EL MISMO PODRA LA SOCIEDAD EJECUTAR TODOS LOS ACTOS O CONTRATOS QUE SEAN CONVENIENTES O NECESARIOS PARA EL CABAL CUMPLIMIENTO DE SU OBJETO SOCIAL. L) TENGAN RELACION DIRECTA CON EL OBJETO MENCIONADO, TALES COMO PODRAN REALIZAR OTRAS SOCIEDADES ANONIMAS O DE RESPONSABILIDAD LIMITADA. ASI COMO REALIZAR CUALQUIER OTRA ACTIVIDAD ECONOMICA LICITA TANTO EN COLOMBIA COMO EN EL EXTRANJERO. LA SOCIEDAD PODRA LLEVAR A CABO, EN GENERAL, LAS OPERACIONES, DE CUALQUIER NATURALEZA QUE ELLAS FUEREN, RELACIONADAS CON EL OBJETO MENCIONADO, ASI COMO CUALESQUIERA ACTIVIDADES SIMILARES, COMPLEMENTARIAS O QUE PERMITAN FACILITAR O DESARROLLAR EL OBJETO SOCIAL DE LA INDUSTRIA DE LA SOCIEDAD.

CERTIFICA:

ORGANOS DE LA SOCIEDAD.- LA SOCIEDAD TENDRA UN ORGANO DE DIRECCION Y UNA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS Y UN REPRESENTANTE LEGAL.

LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS TENDRA, ADEMAS DE LAS FUNCIONES ESTABLECIDAS EN EL ARTICULO 420 DEL CODIGO DE COMERCIO, LAS CONTENIDAS EN LOS ESTATUTOS Y EN CUALQUIER OTRA NORMA LEGAL VIGENTE.

FACULTADES DEL REPRESENTANTE LEGAL.- LA SOCIEDAD SERA GERENCIADA Y REPRESENTADA LEGALMENTE ANTE TERCEROS POR EL REPRESENTANTE LEGAL. LA SOCIEDAD TENDRA RESTRICCIONES DE CONTRATACION POR RAZON DE LA NATURALEZA Y CUANTIA DE LOS ACTOS QUE CELEBRE. POR LO TANTO, SE ENTENDERA QUE EL REPRESENTANTE LEGAL PODRA CELEBRAR O EJECUTAR TODOS LOS ACTOS QUE SEAN NECESARIOS PARA EL CUMPLIMIENTO DEL OBJETO SOCIAL O QUE SE RELACIONEN DIRECTAMENTE CON LA EXISTENCIA Y EL FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD. EL REPRESENTANTE LEGAL ENTENDERA INVESTIDO DE LOS MAS AMPLIOS PODERES PARA ACTUAR EN LAS CIRCUNSTANCIAS EN NOMBRE DE LA SOCIEDAD, CON EXCEPCION DE AQUELLAS QUE, DE ACUERDO CON LOS ESTATUTOS, SE HUBIEREN RESERVADO PARA LA ASAMBLEA. LAS RELACIONES FRENTA A TERCEROS, LA SOCIEDAD QUEDARA OBLIGADA POR LOS CONTRATOS CELEBRADOS POR EL REPRESENTANTE LEGAL. LE ESTARA SUJETA EL REPRESENTANTE LEGAL Y A LOS DEMAS ADMINISTRADORES DE LA SOCIEDAD, EN CUALQUIER INTERPUESTA PERSONA, OBTENER BAJO CUALQUIER FORMA O MODALIDAD, PRESTAMOS POR PARTE DE LA SOCIEDAD U OBTENER DE PARTE DE LA SOCIEDAD FIANZA O CUALQUIER OTRO TIPO DE GARANTIA DE SUS OBLIGACIONES PERSONALES.

CERTIFICA:

DOCUMENTO PRIVADO DEL 06 DE FEBRERO DE 2013
11 DE FEBRERO DE 2013 No. 59 DEL LIBRO IX

MEMBRADO(S):

TE LEGAL

ICIO VELASQUEZ VANEGAS

CERTIFICA:

AUTORIZADO: \$30,000,000
ACCIONES: 30,000
VAL: \$1,000
CRITC: \$15,000,000
ACCIONES: 15,000
VAL: \$1,000
ADO: \$15,000,000
ACCIONES: 15,000
VAL: \$1,000

CERTIFICA:

ERE DE LA SOCIEDAD FIGURA MATRICULADO EN LA CAMARA DE COMERCIO BAJO
2 ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO: AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S
CRA. 35A NRO. 20 10 DE TULUA
TULUA : 11 DE FEBRERO DE 2013
: POR EL AÑO 2015

CERTIFICA:

SOCIEDAD EFECTUO LA RENOVACION DE SU MATRICULA MERCANTIL EL 26 DE
2015

CERTIFICA:

FIGURAN OTRAS INSCRIPCIONES QUE MODIFIQUEN TOTAL O PARCIALMENTE EL
CERTIFICADO.

ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DIAS HABILES
LA FECHA DE SU INSCRIPCION, SIEMPRE Y CUANDO DENTRO DE DICHO
SEAN OBJETO DE RECURSOS.

CONCORDANCIA CON EL DECRETO 2150 DE 1.995 Y LA AUTORIZACION IMPARTIDA POR
LA SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO LA FIRMA MECANICA QUE APARECE A
DEBAJO TIENE PLENA VALIDEZ PARA TODOS LOS EFECTOS LEGALES.

TULUA A LOS 16 DIAS DEL MES DE ABRIL DEL AÑO 2015 HORA: 10:08:15

ANEXO E

ESTADO DE RESULTADOS

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S.
NIT 900.592.056-6

ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO DE 2014 AL 30 DE DICIEMBRE DE 2014

INGRESOS		
INGRESOS OPERACIONALES		497.871.750,00
Venta de productos agrícolas	497.871.750,00	
	0,00	
INGRESOS NO OPERACIONALES		262,00
Ingresos no operacionales	262,00	
TOTAL INGRESOS		497.872.012,00
COSTO DE PRODUCCION Y VENTA		
Costos directos	374.315.399,00	
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION Y VENTA		374.315.399,00
UTILIDAD BRUTA		123.556.613,00
GASTOS		
GASTOS DE VENTA		79.146.806,00
Honorarios	4.992.000,00	
Impuestos	960,00	
Servicios	62.561.992,00	
Gastos Legales	488.500,00	
Gastos de Viaje	868.230,00	
Diversos	10.235.124,00	
GASTOS NO OPERACIONALES		20.982.833,46
Gastos Bancarios	3.106.383,46	
Descuentos Comerciales	17.876.450,00	
TOTAL GASTOS		100.129.639,46
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		23.426.973,54
Impuesto de Renta		0,00
UTILIDAD NETA		23.426.973,54

JUAN MAURICIO ELASQUEZ VANEGAS
Representante Legal

RAFAEL ANGEL LUIS RAMIREZ
Contador
T.P. 74347-T



AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S.
NIT 900.592.056-6

ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO DE 2013 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

INGRESOS		
INGRESOS OPERACIONALES		
Venta de productos agrícolas	285.953.033,00	285.953.033,00
Incentivos productos agrícolas	0,00	
INGRESOS NO OPERACIONALES		644.845,00
Ingresos no operacionales	644.845,00	
TOTAL INGRESOS		286.597.878,00
COSTO DE PRODUCCION Y VENTA		
Costos directos	229.168.250,00	
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION Y VENTA		229.168.250,00
UTILIDAD BRUTA		57.429.628,00
GASTOS		
GASTOS DE VENTA		
Honorarios	2.400.000,00	46.834.892,00
Servicios	40.835.140,00	
Gastos Legales	136.950,00	
Diversos	3.462.802,00	
GASTOS NO OPERACIONALES		8.194.564,00
Financieros	8.194.564,00	
TOTAL GASTOS		55.029.456,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		2.400.172,00
Impuesto de Renta		970.000,00
UTILIDAD NETA		1.430.172,00


JULIAN MAURICIO VELAZQUEZ VANEGAS
Representante Legal


RAFAEL ANGEL CAMIS RAMIREZ
Contador
T.P. 74347-T



ANEXO F

BALANCE GENERAL

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S.
NIT 900.592.056-6

BALANCE GENERAL
A DICIEMBRE 30 DE 2014

ACTIVOS		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO CORRIENTE	
Caja	0,00	Proveedores	38.121.201,00
Bancos	13.204.437,59	Retención en la fuente	2.252.109,00
Cuentas por Cobrar	54.491.589,00	Costos y gastos por pagar	1.116.010,00
Inventario	19.700.000,00	Impuesto de renta	257.000,00
	<u>0,00</u>	Otras cuenta por pagar	5.792.561,35
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	87.396.026,59	TOTAL PASIVO CORRIENTE	47.538.881,35
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		PASIVO A LARGO PLAZO	
Terrenos rurales	0,00	Obligaciones financieras	0,00
Edificaciones	<u>0,00</u>		
TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	0,00	TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	0,00
OTROS ACTIVOS		PATRIMONIO	
Gastos Pagados por Anticipado	0,00	Capital Suscrito y Pagado	15.000.000,00
	<u>0,00</u>	Revalorización	0,00
TOTAL OTROS ACTIVOS	0,00	Utilidad Acumulada	1.430.171,70
		Utilidad del Ejercicio	<u>23.426.973,54</u>
TOTAL ACTIVOS	87.396.026,59	TOTAL PATRIMONIO	39.857.145,24
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	87.396.026,59


JULIAN MAURICIO VELASQUEZ VANEGAS
Representante Legal

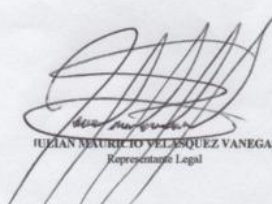

RAFAEL ANGEL LLENIS RAMIREZ
Contador
C.P. 743807-T

AGROPRODUCTORA DEL CAMPO S.A.S.

NIT 900.892.056-6

**BALANCE GENERAL
A DICIEMBRE 31 DE 2013**

ACTIVOS		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO CORRIENTE	
Caja	14.637.699,00	Proveedores	36.512.982,00
Bancos	60.184,00	Retención en la fuente	254.423,00
Cuentas por Cobrar	41.199.600,00	Costos y gastos por pagar	2.110.906,00
Anticipo de impuestos	302.000,00	Impuesto de renta	891.000,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	56.199.483,00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	39.769.311,00
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		PASIVO A LARGO PLAZO	
Terrenos rurales	0,00	Obligaciones financieras	0,00
Edificaciones	0,00		
TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	0,00	TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	0,00
OTROS ACTIVOS		PATRIMONIO	
Gastos Pagados por Anticipado	0,00	Capital Suscrito y Pagado	15.000.000,00
TOTAL OTROS ACTIVOS	0,00	Revalorización	0,00
		Utilidad Acumulada	0,00
		Utilidad del Ejercicio	1.430.172,00
TOTAL ACTIVOS	56.199.483,00	TOTAL PATRIMONIO	16.430.172,00
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	56.199.483,00


JUAN MAURICIO VELÁSQUEZ VANEGAS
Representante Legal


RAFAEL ANGEL LENIS RAMIREZ
Contador
T.P. 74347-T

ANEXO G

Medellín 6 de Abril 2015

Señores

AGRO PRODUCTORA DEL CAMPO SAS.

Municipio de Bolívar Valle, Corregimiento la Tulia

ASUNTO: PROPUESTAS BENEFICIO ECOMILL 500 CON TANQUE DE FERMENTACION Y LAVADOR 500,

Cordial saludo

Tengo el gusto de cotizarles el módulo con la tecnología Ecomill , la infraestructura de los beneficiaderos esta diseñada con tolva de recibo en seco, ecoplus 2 ½ PG de 300 kilos de capacidad de despulpado por hora , zaranda , , tornillo de pulpa de 1.5 metros, y sistema ecolill 500 consistente en un tanque de fermentación en seco para albergar el café de 500 kilos de café cereza , tornillo sinfín para transporte de café fermentado en seco al lavador mecánico vertical ascendente todo contruido según diseño de la nueva tecnología de CENICAFE llamada ECOMILL 500 .

SISTEMA DE DESPULPADO, CLASIFICACION DEL CAFÉ BABA Y TORNILLO SINFÍN DE 1,5 METROS PARA CONDUCIR LA PULPA A LA FOSA TOTALMENTE EN SECO



1. **ECOPLUS (CLASIFICADORA) #2 ½ PG, CON LAS SIGUEINTE MAQUINA: DESPULPADORA 2 1/2 ZARANDA EN SECO, MOTOR DE ¾ HP, 1,5 METROS DE TORNILLO SINFIN 3" PARA PULPA.**

Es ideal para pequeños productores por ser ecológico, portátil, de larga vida útil, inmune a la corrosión, fácil de instalar, además de permitir eliminar los problemas de sobre fermentado y café mal beneficiado.

PARTES DEL MODULO

- ☐ DESPULPADORA MOKA ESTRELLA # 2 ½ PG

Rendimientos con motor

Despulpadora JM ESTRADA NR 2 ½ PG	300	kilos	–
hora			

MATERIALES

- Cilindro, pechero, cureñas, engrane, polea, piñones y chapetas son fabricados en hierro colado lo cual las hace inmunes a la corrosión.
- Dos chorros con canales maquinadas
- Los ejes del cilindro y el regulador son de acero 1020.
- Las camisas son en cobre electrolítico calibre 0,7 o en acero inoxidable calibre 24 según el gusto del cliente.
- La tolva de café cereza, guarda de pulpa y el babero son en lamina cold roll calibre 20.
- Toda la tornillería es galvanizada.
- Rodamientos sellados
- Únicas en el mercado con regulador montado en chumaceras de rodamientos.
- La pintura de la despulpadora es al horno en poliuretano siendo esta la más resistente a la corrosión con resistencia de 200 horas de cámara salina.

□ CHASIS, BANDAS, POLEAS, GUARDAS Y RAMPA PULPA

El chasis es fabricado en ángulo de 1 1/2" x 1/8", pintado con poliuretano para protegerlo contra la corrosión, el cual se fija al tanque, con tornillos galvanizados. Este soporta la despulpadora, motor y la zaranda. Un soporte en rielas ajustable sujetado a la despulpadora carga el motor de 1 hp, elevado para proteger el mismo del agua, además posee rampa de pulpa en acero inoxidable con inclinación a 45 grados en acero inoxidable ya sea para descarga de pulpa lateral o posterior en seco.

□ MOTOR MONOFASICO A 1800 RPM CERRADO

Un motor de 3/4 hp monofásico a 1800 rpm cerrado para protección contra la humedad mueve despulpadora No. 2 1/2 y zaranda en seco, se puede instalar a 220 ò a 110 Voltios, con polea de 2" para banda en V tipo A, banda y un interruptor protector termo magnético que nos permite operar la despulpadora y la zaranda con perfecta eficiencia y seguridad.

TORNILLO SINFÍN PULPA DE 1,5 METROS, DIÁMETRO 3".

Un tornillo sinfin horizontal de 1,5 metros de longitud 4 pulgadas de diámetro nos permite transportar la pulpa a la fosa para hacer una pila superior a dos metros de altura.

□ SIN FIN - ZARANDA EN SECO EN ACERO INOXIDABLE 439

Construida en lámina de acero inoxidable troquelada en control numérico con clasificación a 7.5 milímetros, tiene un diámetro de 50 cts y longitud 1 metro. Trabaja completamente en seco, donde el café es alimentado por un tornillo sinfin en acero inoxidable de 6" de diámetro rosca importada con canal todo en acero inoxidable 430 el cual recibe el café baba de la despulpadora y lo entrega a la zaranda, realizando ésta la separación del café a fermentar que por gravedad cae al tanque de fermentación sin utilizar absolutamente nada de agua , La pasilla sale de la zaranda y entrega una tolva con salida de 4" donde se puede conducir las pasillas a un tanque si se desea o recogerlas en un recipiente en seco por gravedad.

TIEMPO DE DESPULAPADO PARA LLENAR EL TANQUE 2 HORAS

ECOMILL 500

ESTE EQUIPO ES PARA UN CAFERETO QUE RECOLECTE HASTA 500 KILOS DE CEREZA POR DIA EN EPOCA DE COSECHA

EL ECOMILL ES PROPIAMENTE EL SISTEMA DE FERMENTADO Y LAVADO PATENTADO POR CENICAFE Y JM ESTRADA SA ESTA AUTORIZADO PARA FABRICAR BAJO LICENCIA DE LA FEDERACION ANCIONAL DE CAFETEROS DE COLOMBIA



2. TANQUE DE FERMENTACIÓN FABRICADOS EN ACERO INOXIDABLE AISI-SAE 430 CALIBRE 18 BRILLANTE.

3.

Todos los materiales a utilizar son acorde a los especificados por Cenicafe.

Fabricada en acero inoxidable AISI – SAE 430 brillante para el almacenamiento del café baba con fondo en cono a 60° y guillotina de cierre que facilita la descarga a gravedad.

El acero inoxidable empleado para su fabricación es calibre 18 (1.2 milímetros de espesor). Este tipo de acero es un material inmune a la corrosión y de larga vida útil.

3. ESTRUCTURA SOPORTE TANQUE FERMENTACIÓN FABRICADA EN PERFIL ESTRUCTURAL SEGÚN PLANOS CENICAFE

Todos los materiales a utilizar son acorde a los especificados por Cenicafe.

Fabricado en perfilería estructural. Cuenta con soportes de amarre de la estructura principal en perfil estructural rectangular y plataforma fabricada en malla expandida o lámina alfajor, toda la estructura es pintada al horno con pintura electroestática verde.

4. TRANSPORTADOR DE TORNILLO SIN FIN PARA ALIMENTAR DESLIM; FABRICADO EN ACERO INOXIDABLE SEGÚN DISEÑO CENICAFE. DIÁMETRO 6”

Todos los materiales a utilizar son acorde a los especificados por Cenicafe.

Fabricada en acero inoxidable según especificaciones Cenicafe, con rosca de 6 pulgadas en acero inoxidable para el transporte de material desde el tanque de fermentación 1500 hasta el deslim de lavado. Cuenta con compuertas de inspección y guillotinas para el control del material a la salida de los tanques y para permitir la limpieza del equipo una vez finalizado el proceso.

5. DESLIM 500 MODIFICADO SEGÚN DISEÑO Y ESPECIFICACIONES CENICAFE. MOTOR 2HP E INVERSOR DE GIRO RELACIÓN 1:20.

Todos los materiales a utilizar son acorde a los especificados por Cenicafe.

Es de flujo ascendente con tornillo transportador en la base con piñas de aluminio y lámina troquelada en oblongos en acero inoxidable para la carcasa, cuenta con entradas de agua con sus respectivas válvula para el lavado del café y limpieza de la maquina en 3 niveles.

En el proceso de lavado estos equipos le ofrecen al cafetero múltiples beneficios tales como:

Entrega del café completamente lavado, libre de mucílago separando la miel concentrada apta para alimentación animal o para mezclar con pulpa para alimentar lombricultivos.

6. PLATAFORMA Y ESCALERAS PARA INSPECCIÓN TANQUE DE FERMENTACIÓN.

Estructura fabricada en acero al carbono con perfil estructural que permite realizar inspección y limpieza al tanque de recibo de fermentación y el módulo ecoplus 2 3/4 pintada al horno con pintura electroestática verde.

7. MOTORES MONOFÁSICOS.

El Ecomill cuenta con un motor monofásico 3 hp para mover el sinfin transportador de café de los tanques a la lavadora 1500, además este mismo motor mueve la lavadora por medio de un inversor de giro.

8. TABLERO DE CONTROL

Dispositivo por medio del cual se puede controlar los diferentes equipos, ecomill y ecoplus, cuenta con las toda la normatividad eléctrica.

NOTA: TODOS LOS MATERIALES A UTILIZAR EN LA FABRICACIÓN DE LOS EQUIPOS SON ACORDE A LAS ESPECIFICACIONES ENVIADAS POR CENICAFE.

VALOR SISTEMA ECOMILL 500 SEGÚN ESPECIFICACIONES DE CENICAFE \$ 16.500.000 IVA INCLUIDO.

ESTOS VALORES INCLUYEN FLETES E INSTALACION DE LOS EQUIPOS EN EL SITIO.

NOTA:

- Las estructuras soportes y plataformas son fabricadas en perfilera en acero al carbón pintadas al horno.
- Todo el acero inoxidable a utilizar es según las indicaciones Cenicafe.
- Los equipos que se anexen o que se quiten a los especificados en la presente cotización, el valor de estos se adicionará o se restará al valor total de la presente cotización.
- Se incluye en el valor de esta propuesta, motores eléctricos, motorreductores, arrancadores, caja de control, transmisiones mecánicas.

VIGENCIA DE LA PROPUESTA

Esta propuesta tiene vigencia por treinta (30) días, contados a partir de la fecha de presentación de la oferta.

FORMA DE PAGO

ANTICIPO DEL 70% Y 30% A LA ENTREGA DEL EQUIPO

NOTAS:

- **Se incluye en el valor de la propuesta:**

- Fletes hasta la finca.
- Un mecánico instalador para que realice el montaje de los equipos.
- Asistencia técnica
- motores eléctricos, motorreductores, arrancadores, caja de control, transmisiones mecánica.
- tableros eléctricos.

- **No se incluye en el valor de la propuesta:**

- Columnas soporte tornillo pulpa en la fosa.
- Caminaderos encima de los tanques de fermentación.
- Pasamanos de los caminaderos.
- Rejillas de drenajes de aguas.
- Instalaciones Eléctricas desde la fuente principal de energía al tablero de control y conexiones eléctricas desde el tablero de control hasta los motores.
- Redes Eléctricas.
- Certificados Retie.
- Tubería de PVC.
- Instalaciones de tubería PVC.
- Válvulas PVC.
- Todas las conexiones hidráulicas.
- Obras civiles requeridas para el montaje de las partes mecánicas.
- Personal requerido para realizar fuerza temporales al manipular piezas pesadas en el descargue en la Finca y en el ensamble de los equipos.
- Maquinaria o herramientas requeridas para la manipulación de piezas en las instalaciones de la Finca.

GARANTÍAS

- JM ESTRADA Ofrece garantía de un año contra defectos de fabricación de los equipos, siempre y cuando estos hayan sido fabricados por JM.
- Toda garantía de los equipos será cubierta siempre y cuando se haya pagado el equipo en su totalidad (100%)
- Todas las partes eléctricas, motores y bombas tienen una garantía siempre y cuando el proveedor de estas partes cubra la garantía – JM solo realiza el contacto con el proveedor para el trámite de la garantía.
- Todas piezas mecánicas o partes eléctricas que se dañe en la finca por no tener suministro de energía suficiente, malas conexiones eléctricas o mala operación del equipo no tienen garantía.
- Toda visita que realice JM estrada después de entregados los equipos por mal manejo o fallas eléctricas en la finca serán cobradas.
- Toda visita que se realice después de 1 año de entregado los equipos serán cobradas.

TIEMPO DE ENTREGA

45 días hábiles para la fabricación después de haber dado el primer anticipo.

Favor consignar a nombre de JM ESTRADA SA al momento de confirmar el pedido el 50% anticipo en cualquiera de las siguientes cuentas.

BANCO AGRARIO	CUENTA CORRIENTE	01303-060208-3
DAVIVIENDA	CUENTA CORRIENTE	O36469998961
BANCOLOMBIA	CUENTA DE AHORROS	10201741963
BANCOLOMBIA	CUENTA CORRIENTE	O1490017405
BANCOLOMBIA	CUENTA DE AHORROS	O1406421046
BBVA	CUENTA CORRIENTE	501000103
BANCO OCCIDENTE	CUENTA CORRIENTE	450022892

Cualquier información adicional con mucho gusto se la suministrar

Atentamente,

JUAN JOSE POSADA ESTRADA

3108318440

ANEXO H

COMENTARIO CAPACITACION PROCOLOMBIA

Outlook.com

Nuevo Responder | Eliminar Archivar Correo no deseado | Limpiar Mover a Categorías

Buscar en el correo

Carpetas

Bandeja de entrada 1755

Correo no deseado 13

Borradores 14

Enviados

Eliminados

sena

Nueva carpeta

FW: RV: Estudio de mercado Cafe Molido

Cordial Saludo, hicieron un buen trabajo con la Matriz comparando los diferentes mercados potenciales. Es importante entonces que continúen en la capacitación del Miércoles en costos. Allí estará mi compañero William con quien pueden comunicarse para realizar el siguiente ejercicio en Costos y Distribución Física Internacional (La elaboración de otra Matriz) ya enfocados al mercado de Canadá.

Cualquier inquietud estoy atenta,



UNIVERSIDAD
La Gran Colombia
Sede Armería



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN FINANCA PAÍS

Mónica Velásquez Herrera
Coordinador
Centro de Información PROCOLOMBIA – UGCA
+57 (6)4762346 Ext. 222
www.ugca.edu.co
www.procolombia.co

ANEXO I

DECRETO NUMERO 2681 DE 1999

(diciembre 28)

Por medio del cual se reglamenta el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios.

El Presidente de la República de Colombia, en ejercicio de sus facultades constitucionales y legales y en especial de las que le confiere el numeral 25 del artículo 189 de la Constitución política y en desarrollo de las Leyes 48 de 1983 y 7ª de 1991 con las recomendaciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, DECRETA:

Artículo 1°. La inscripción en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios, será requisito indispensable para:

1. La devolución del IVA.

2. La exención del IVA para los servicios prestados en el país en desarrollo de un contrato de exportación de servicios demostrado en la forma que señala el presente decreto, y que se utilicen exclusivamente en el exterior por empresas sin negocios o actividades en Colombia.

3. La aprobación de Sistemas Especiales de Importación - Exportación.

4. El reconocimiento del Certificado de Reembolso Tributario CERT.

5. La prestación de cualquier servicio por parte de Proexport.

6. La utilización de programas aduaneros especiales y de regímenes para usuarios altamente exportadores.

7. El registro como comercializadora internacional, usuario permanente de una zona franca.

8. El otorgamiento de crédito de Bancoldex.

9. La solicitud de determinación de Criterios de origen para productos de exportación.

10. La no aplicación de la retención en la fuente para los ingresos provenientes de exportaciones de que trata el parágrafo 1° del artículo 366-1 del Estatuto Tributario.

Artículo 2°. El Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios es un instrumento fundamental para el diseño de la política de apoyo a las exportaciones en tanto permitirá mantener información actualizada sobre composición, perfil y localización de las empresas exportadoras así como sobre la problemática en materia de acceso a terceros mercados, obstáculos en infraestructura, competitividad de los productos colombianos, comportamiento de los mercados, obstáculos relacionados con los trámites de importación y exportación, entre otros.

La Inscripción en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios es gratuita y tendrá una vigencia de un año y deberá renovarse anualmente.

Artículo 3°. Para la inscripción y renovación en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios, será requisito indispensable el diligenciamiento del formulario que para tal efecto establezca la Dirección General de Comercio Exterior, y suministrar ante dicha entidad la siguiente información:

1. Fotocopia del NIT de la sociedad, de la cédula de ciudadanía del representante legal o la cédula de ciudadanía del exportador.

2. Para las personas jurídicas y comerciantes, Certificado de existencia y representación legal o registro mercantil expedido por la cámara de comercio del lugar donde se encuentra domiciliada la sede principal

de las actividades de la sociedad o del comerciante, con fecha de expedición no mayor de tres (3) meses a la fecha de presentación.

Parágrafo. El Ministerio de Comercio Exterior a través de la Dirección General de Comercio Exterior procederá a efectuar la inscripción del Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios previa corroboración de la información suministrada por el exportador.

Artículo 4°. La Dirección General de Comercio Exterior, con el apoyo financiero y logístico de Proexport, se encargará de mantener actualizada una base de datos con la información suministrada por el exportador al momento de diligenciar el registro.

Artículo 5°. La inscripción actualmente vigente en los registros nacionales de Exportadores de Bienes y de Servicios ante el Incomex será válida para acreditar como requisitos para los efectos establecidos por el artículo primero del presente decreto, hasta la fecha de su vigencia. La renovación del registro, estará sujeta a lo dispuesto por el presente decreto.

Artículo 6°. Los exportadores de servicios, con el fin de obtener la exención del Impuesto sobre las Ventas de que trata el literal e) del artículo 481 del Estatuto Tributario modificado por el artículo 58 de la Ley 488 de 1998, y el beneficio de no aplicación de la retención en la fuente por ingresos de exportaciones señalado en el parágrafo 1° del artículo 366-1 del Estatuto Tributario, además de la inscripción en el Registro Nacional de Exportadores de Servicios vigente, deberán radicar en la Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior, declaración escrita sobre los contratos de exportación de servicios que se efectúen, para su correspondiente registro, previamente al reintegro de las divisas.

Parágrafo 1°. La declaración escrita sobre los contratos de exportación de servicios de que trata el presente artículo deberá contener, entre otras, la información que certifique bajo la gravedad de juramento que el servicio contratado es utilizado total y exclusivamente fuera de Colombia; el valor del contrato o valor a reintegrar; que la empresa contratante no tiene negocios ni actividades en Colombia; que el servicio prestado está exento del impuesto sobre las ventas de conformidad con el literal e) del artículo 481 del Estatuto Tributario; que opera la no aplicación de la retención en la fuente por ingresos de exportaciones señalado en el parágrafo 1° del artículo 366-1 del Estatuto Tributario; y la declaración dado el caso, sobre el pago del impuesto de timbre que se genere por el contrato. El exportador conservará certificación del país de destino del servicio, sobre la existencia y representación legal del contratante extranjero. La Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior establecerá la forma como se efectúe tal declaración.

Parágrafo 2°. La Dirección General de Comercio Exterior, registrará numéricamente las declaraciones escritas sobre los contratos de exportación de servicios en orden numérico ascendente, dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la fecha de su radicación para la entrega al exportador, quien, deberá conservarla como soporte de la operación de exportación de servicios.

Artículo 7°. La Dirección General de Comercio Exterior, deberá suministrar mensualmente la información sobre la inscripción en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios y de las declaraciones sobre contratos de exportación de servicios para efectos de lo previsto en el artículo 507 del Estatuto Tributario y en el literal e) del

artículo 481 del Estatuto Tributario modificado por el artículo 58 de la Ley 488 de 1998 a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN.

Parágrafo. La Dirección General de Comercio Exterior enviará trimestralmente la información sobre las inscripciones efectuadas por exportadores de servicios, al Banco de la República para los efectos estadísticos a que haya lugar.

Artículo 8°. La Dirección General de Comercio Exterior, sin perjuicio de las sanciones correspondientes, podrá imponer sanción administrativa consistente en suspender hasta por dos (2) años, según la gravedad, la inscripción en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios cuando le sea comprobado al exportador:

1. Inexactitud o falsedad en la información suministrada para obtener el registro como exportador o la renovación del mismo.
2. Haber incurrido en la violación de las normas vigentes en materia cambiaria, tributaria, aduanera o de comercio Exterior, incumplimiento en el debido manejo de los sistemas especiales de importación exportación-Plan Vallejo, o incumplimiento a los requerimientos efectuados por la autoridad de ejecución y vigilancia de la política de Comercio Exterior. También procederá cuando el exportador o su representante legal haya sido sancionado judicialmente por exportaciones ficticias o contrabando.

Artículo 9°. Los exportadores inscritos en el Registro Nacional de Exportadores deberán suministrar la información que sea requerida por la Dirección General de Comercio Exterior.

Artículo 10. El presente decreto rige a partir del primero (1°) de marzo del año 2000 y deroga todas las disposiciones que sean contrarias y en especial el artículo 43 del Decreto 2076 de 1992, el Decreto 621 de 1993, la Resolución 15 de 1996 del Consejo Superior de Comercio Exterior y subroga el artículo 23 del Decreto 380 de 1996.

Publíquese y cúmplase.

Dado en Santa Fe de Bogotá, D. C., a 28 de diciembre de 1999.

ANDRES PASTRANA ARANGO

El Viceministro Técnico del Ministerio de Hacienda y Crédito Público encargado de las funciones del Despacho del

Ministro de Hacienda y Crédito Público,

Carlos Felipe Jaramillo Jiménez.

La Ministra de Comercio Exterior,

Marta Lucía Ramírez de Rincón.

ANEXO J

RESOLUCION NUMERO 5 DE 2002

(Junio 6)

Por medio de la cual se modifica la Resolución No. 02 de 2002 del
Comité Nacional de Cafeteros,

EL COMITE NACIONAL DE CAFETEROS

En uso de sus atribuciones y en especial de las que le confiere la Ley
9 de 1991 y, CONSIDERANDO

1. Que de conformidad con el Artículo 23 de la Ley 9a de 1991, corresponde al Comité Nacional de Cafeteros dictar las medidas conducentes a garantizar la calidad del café de Exportación, las cuales deberán ser observadas, tanto por la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia como por los exportadores privados.
2. Que la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, deberá vigilar el cumplimiento de estas medidas y sus decisiones serán apelables ante el Comité Nacional de Cafeteros.

RESUELVE:

ARTICULO 1º. Establécense como requisitos mínimos de calidad para la exportación de café verde en almendra los siguientes:

Comité Nacional de Cafeteros – Resolución No.5/2002/VI/6

1. Excelso de Exportación Compuesto de grano grande, principalmente plano, parejo, retenido por encima de malla catorce (14), con tolerancia del uno punto cinco (1.5) por ciento (%) inferior a esa malla, pero retenido por la malla doce (12), de esmerado beneficio y debidamente seleccionado. En todo caso este café debe tener por lo menos un cincuenta (50) por ciento (%) de granos retenidos sobre la malla quince (15), de acuerdo con lo previsto en las normas de la Green Coffee Association of New York City, Inc.
2. Caracol Comprende el café excelso de la clase conocida con este nombre, de tamaño grande, mediano y pequeño, retenido por la

mallado doce (12), debidamente seleccionado. Con tolerancia de hasta diez (10) por ciento (%) de grano plano.

3. Humedad No debe sobrepasar del doce (12) por ciento (%), medida en equipos basados en la constante dieléctrica del café, calibrados previamente según método de estufa ISO 6673 a ciento cinco (105) grados centígrados, con peso de la muestra no inferior a Cuatrocientos (400) gramos.

4. Defectos Para los tipos de café de exportación, la clasificación de defectos se hace según la tabla de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, así:

Comité Nacional de Cafeteros – Resolución No.5/2002/VI/6

4.1 Defectos del primer grupo son los siguientes: negros llenos, parciales o secos, vinagres enteros o parciales, reposados amarillos o carmelitas y ámbar o mantequilla. 4.2 Defectos del segundo grupo son los siguientes: flojo, cardenillo, decolorado (veteado y blanqueado), mordido o cortado, picado por insectos, sobre secados o quemados, partido, malformado o deformado, inmaduro, aplastado, flotador o balsudo, a veranado o arrugado.

4.3. Procedimiento de Análisis: Se analizarán quinientos (500) gramos de muestra de café verde en almendra para la clasificación de los defectos, admitiéndose el siguiente límite máximo: Hasta setenta y dos (72) granos defectuosos por quinientos (500) gramos de muestra, sin exceder de doce (12) granos del primer grupo.

5. Compensación por grano brocado:

Se autoriza la presencia de granos ligeramente brocados por encima de los límites anteriores de la siguiente manera: 5.1 Defínese como “grano ligeramente brocado” aquel que presente una sola perforación y no tenga daño visible –como zonas oscuras alrededor de ella- y que además no presente orificio de salida.

Comité Nacional de Cafeteros – Resolución No.5/2002/VI/6

5.2 Autorízase que hasta diez (10) granos de los defectos de los clasificados en el primer grupo sean reemplazados por su equivalente en granos ligeramente brocados. Con el propósito de calificar la calidad del café de exportación, establècese una equivalencia de diez (10) granos ligeramente brocados por cada grano defectuoso del primer grupo que se deduzca de los límites máximos establecidos para una muestra de quinientos (500) gramos de café verde en almendra.

5.3 Autorízase que hasta veinte (20) granos de los defectos de los Clasificados en el segundo grupo sean reemplazados por su equivalente en granos ligeramente brocados. Con el propósito de calificar la calidad del café de exportación, establècese una equivalencia de dos (2) granos ligeramente brocados por cada grano defectuoso del segundo grupo que se deduzca de los límites máximos establecidos para una muestra de quinientos (500) gramos de café verde en almendra.

5.4 En aplicación de lo señalado en los numerales 5.1 a 5.3, la muestra de quinientos (500) gramos de café verde en almendra podrá tener hasta dos (2) granos del primer grupo, hasta cuarenta (40) granos del segundo grupo y hasta ciento cuarenta (140) granos ligeramente brocados.

5.5 Los granos del primer grupo que estén perforados por broca seguirán formando parte del primer grupo, prevaleciendo el defecto mayor o sea negro, vinagre, reposado, ámbar o mantequilla.

5.6 Granos que tengan más de un orificio de broca o mayor daño (mancha oscura), seguirán siendo cuantificados como granos defectuosos del segundo grupo.

Comité Nacional de Cafeteros – Resolución No.5/2002/VI/6

6. Infestación El café deberá estar libre de todo insecto vivo. En la eventualidad de tener grano perforado por insectos, se aplicarán los procedimientos y Tolerancias aplicadas por la FDA (Foods and Drugs

Administración), si El café va con destino al mercado norteamericano, o por la ISO (International Standard Organization), si se tiene un nivel crítico de Probabilidad especificada en el contrato.

7. Olor El café deberá tener su olor característico. En caso que el mismo Presente un claro olor extraño o algún signo que implique una Contaminación del producto, el café no será exportable.

8. Color El café deberá tener una apariencia uniforme en color; en caso que Presente mezcla de colores no se autoriza su exportación.

9. Prueba de taza El café deberá tener sabor y aroma característico, debiendo estar Libre de sabores defectuosos como fermento, producto químico, Moho, etc.

10. Marcaciones adicionales El exportador y su cliente final pueden acordar libremente las Condiciones en el tamaño de los granos y en el contenido de defectos en el café de exportación, siempre que cumplan con las condiciones

Comité Nacional de Cafeteros – Resolución No.5/2002/VI/6

mínimas establecidas en los numerales anteriores. Estas condiciones no serán verificadas en los controles de calidad salvo cuando los sacos estén marcados y se manifieste expresamente que se trata de café Premium, Supremo, Extra o Maragogipe, como se definen a continuación.

10.1 Premium Compuesto de grano grande, principalmente plano, parejo, retenido por encima de malla dieciocho (18), con tolerancia del (5) por ciento (%) inferior a esa malla, pero retenido por la malla catorce (14), de esmerado beneficio y debidamente seleccionado.

10.2 Supremo Compuesto de grano grande, principalmente plano, parejo, retenido por encima de malla diecisiete (17), con tolerancia del (5) por ciento (%) inferior a esa malla, pero retenido por la malla catorce (14), de esmerado beneficio y debidamente seleccionado.

10.3 Extra Compuesto de grano grande, principalmente plano, parejo, retenido por encima de malla dieciséis (16), con tolerancia del

(5) por ciento (%) inferior a esa malla, pero retenido por la malla catorce (14), de esmerado beneficio y debidamente seleccionado.

Comité Nacional de Cafeteros – Resolución No.5/2002/VI/6

10.4 Maragogipe Comprende la calidad o variedad conocida con este nombre, de tamaño grande, mediano o pequeño, sin caracol, retenido por la malla diecisiete (17), con tolerancia del (5) por ciento (%) inferior a esa malla, pero retenido por la malla catorce (14), de esmerado beneficio y debidamente seleccionado.

ARTICULO 2º La presente Resolución rige a partir de la fecha de su expedición y deroga las disposiciones que le sean contrarias, y en especial las contenidas en la Resolución de Comité Nacional No.2 de 2002.

Aprobada en Bogotá a los seis (6) días del mes de junio del año dos mil dos (2002)."

EL PRESIDENTE

RODRIGO MUNERA ZULOAGA

EL SECRETARIO,

HERNANDO GALINDO MAYNE

mdv.

ANEXO K

COTIZACION EMPAQUE BIODEGRADABLE A BASE DE CAÑA



LISTA DE PRECIOS EMPAQUES

NUESTROS EMPAQUES SON ELABORADOS CON MATERIAS PRIMAS RENOVABLES COMO
 PLÁSTICO DE MAÍZ 100% BIODEGRADABLE - COMPOSTABLE
 PAPEL DE CAÑA 100% BIODEGRADABLE
 TINTAS BASE AGUA AMIGABLES CON EL MEDIO AMBIENTE

EMPAQUE FLOW PACK						
CAPACIDAD	MEDIDAS			PRECIOS x UNIDAD		
	Ancho	Fuelle	Largo	100 - 1100	1100 - 2100	2100 +
125g	8cm	4cm	19cm	\$ 407	\$ 394	\$ 380
250g	9cm	5cm	24cm	\$ 428	\$ 414	\$ 400
500g	10cm	5cm	32cm	\$ 610	\$ 589	\$ 569



EMPAQUE DOY PACK						
CAPACIDAD	MEDIDAS			PRECIOS x UNIDAD		
	Ancho	Fuelle	Largo	100 - 1100	1100 - 2100	2100 +
125g	12cm	6cm	19cm	\$ 423	\$ 409	\$ 395
250g	16cm	9cm	23cm	\$ 461	\$ 446	\$ 430
500g	19cm	10cm	26cm	\$ 594	\$ 574	\$ 554

EMPAQUE FONDO PLANO						
CAPACIDAD	MEDIDAS			PRECIOS x UNIDAD		
	Ancho	Fuelle	Largo	100 - 1100	1100 - 2100	2100 +
125g	9,5cm	4cm	19cm	\$ 575	\$ 556	\$ 536
250g	10,5cm	5cm	24cm	\$ 596	\$ 576	\$ 556
500g	11,5cm	5cm	32cm	\$ 824	\$ 796	\$ 769



ADICIONALES

OTROS	
VÁLVULA	: \$250 unidad
PEEL STICK	: \$195 unidad
VENTANILLA	: \$250 unidad
IMPRESIÓN	: De acuerdo al diseño

CONDICIONES COMERCIALES

PRECIOS	: <u>ESTOS PRECIOS NO INCLUYEN IVA</u>
PAGO	: 70% Anticipado - 30% Contra entrega
FLETES	: No incluidos
ENTREGA	: 8 días después del anticipo

CONTACTO

Carolina Sanabria	Celular: 321 - 4861855
Gerente Comercial	Fijo: 3097570
Bogotá	E-mail: comercial@terspack.com