

**DISEÑO DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN PARA EL CAFÉ ESPECIAL  
COLOMBIANO VARIEDAD BOURBON PARA LA EMPRESA COLO COFFEE  
ROASTERS QUINTA CAMACHO - BOROCO S.A.S**

**Autor:**

**ANA MARIA VALDERRAMA BECERRA**

**Universidad Antonio Nariño  
Facultad de Ingeniería Industrial, Ingeniería Industrial  
Duitama  
2019**

**DISEÑO DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN PARA EL CAFÉ ESPECIAL  
COLOMBIANO VARIEDAD BOURBON PARA LA EMPRESA COLO COFFEE  
ROASTERS QUINTA CAMACHO – BOROCO S.A.S**

**Autor:**

**Ana María Valderrama Becerra**

**Trabajo de grado para optar al título de Ingeniero Industrial**

**Asesor de Trabajo:**

**Oscar Alberto Alarcón Pérez**

**Universidad Antonio Nariño  
Facultad de Ingeniería Industrial, Ingeniería Industrial  
Duitama  
2019**

**Página de aceptación**

---

---

---

---

Presidente del Jurado

---

Jurado

---

Jurado

*Duitama, Junio de 2020*

## Dedicatoria

*Principalmente dedico este trabajo a Dios por permitirme llegar hasta donde estoy hoy, guiándome y mostrándome el camino correcto, a mis padres Cesar y Miryam, por el apoyo incondicional que me han brindado, su voz de aliento y sus esfuerzos para que sea una persona de bien, a mi hermano José David, a mi tía Claudia y Santiago, por su fe y por creer en mi cuando nadie más lo hace, a mi familia por su apoyo, y a mis dos angelitos que desde el cielo me cuidan y me dan la fuerza para salir adelante, mi abuelita Ana Delina y mi hermana María Teresa (Q.E.P.D).*

*“En mi angustia invoqué a Jehová, clamé a mi Dios. El oyó mi voz desde su templo, y mi clamor llegó delante de Él, a sus oídos”.*

*Salmo 18:6*

*Ana María Valderrama Becerra*

## **Agradecimientos**

*Quiero agradecer a Dios principalmente, por darme la sabiduría, el entendimiento, y la paciencia de poder culminar mi carrera, después de 5 años de esfuerzo y dedicación, viéndose reflejado los resultados obtenidos.*

*A mis padres, hermanos y tía Claudia ya que sin su ayuda, confianza, y motivación, por querer hacer de mí una mejor persona, no hubiese sido posible llegar hasta este punto del camino.*

*A mi familia por su apoyo incondicional, en los momentos difíciles durante estos años, motivándome a seguir con mi carrera, metas y sueños, venciendo cada una de las barreras que se fueran presentando*

*Agradezco a mi director de tesis, el ingeniero Oscar Alarcón, por su paciencia y su dedicación durante el desarrollo de este proyecto, por ser esa voz de aliento a lo largo de mi carrera, y por ser una mano amiga que me brindo apoyo en momentos difíciles*

*A todos los ingenieros que hicieron parte de mi formación. De la misma manera a mis amigos y compañeros que me acompañaron en todo momento.*

*A los señores Paola Laguna y José Rosero por abrirme las puertas de su empresa y depositar su confianza en mí, permitiéndome realizar este proyecto, que me permitirá optar al título de Ingeniera Industrial.*

Ana María Valderrama Becerra

## TABLA DE CONTENIDO

pág.

Resumen.....	14
INTRODUCCIÓN .....	16
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	18
1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	18
1.2. FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN .....	19
1.2.1. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN .....	19
1.3. JUSTIFICACIÓN .....	19
1.4. OBJETIVOS .....	20
1.4.1. OBJETIVO GENERAL.....	20
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	20
1.5. ALCANCE Y LIMITACIONES DEL PROYECTO .....	21
2. MARCO REFERENCIAL .....	22
2.1. ANTECEDENTES O ESTADO DEL ARTE .....	22
2.2. MARCO TEÓRICO .....	23
2.3. MARCO LEGAL .....	25
3. DISEÑO METODOLÓGICO .....	26
3.1. FUENTES DE INFORMACIÓN .....	27
4. DESARROLLO DEL PROYECTO .....	28
4.1. LA EMPRESA BOROCO S.A.S.....	28
4.2. ESTUDIO DEL PRODUCTO .....	28
4.2.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO .....	28
4.2.2. COMPOSICIÓN QUÍMICA .....	32
4.2.3. PRECIO .....	35
4.2.4. TIPO Y UNIDAD DE EMPAQUE.....	36

4.2.5.	DIAGRAMA DE PROCESO LOGISTICO .....	38
4.3.	ESTUDIO DE MERCADOS .....	39
4.3.1.	AFINIDAD COMERCIAL COLOMBIA-REINO UNIDO .....	39
4.3.2.	PAÍSES COMPETIDORES.....	40
4.3.2.1.	Condiciones de acceso .....	42
4.3.2.2.	Condiciones logísticas.....	42
4.3.3.	DEMANDA.....	42
4.3.4.	OFERTA .....	44
4.3.5.	EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO .....	45
4.2.5.1	Requisitos sanitarios y fitosanitarios .....	47
4.3.6.	ESTUDIO DE PRECIOS .....	48
4.3.6.1.	Precio competencia Colombia.....	48
4.3.6.2.	Precio competencia mercado objetivo Reino Unido (Londres)	
	49	
4.3.7.	ESTUDIO DE CANALES DE COMERCIALIZACION .....	50
4.3.8.	ESTUDIO DE COMPETENCIA .....	52
4.3.8.1.	Mercado del café en Reino Unido .....	52
4.3.9.	PROVEEDORES.....	52
4.3.10.	CONDICIONES COMERCIALES DE COMPRA .....	53
4.4.	MODELO DE EXPORTACIÓN .....	53
4.4.1.	INCOTERMS.....	53
4.4.2.	MEDIDAS DE CONTINGENCIA .....	56
4.5.	PLAN DE EXPORTACIÓN.....	57
4.5.1.	TRAMITES Y DOCUMENTOS.....	57
4.5.2.	PROCESO LOGISTICO.....	67
4.6.	ESTUDIO DE COSTOS.....	70
4.6.1.	COSTOS DE PRODUCCION.....	70
4.6.1.1.	Materias primas .....	71
4.6.1.2.	Mano de obra .....	72
4.6.1.3.	Costos indirectos .....	73
4.6.1.4.	Hoja de costos .....	75

<b>4.6.2. COSTOS DE EXPORTACION</b> .....	76
<b>4.6.2.1. Plan de inversión</b> .....	76
<b>4.6.2.2. Proyección de la demanda</b> .....	78
<b>4.6.2.3. Estado de resultados proyectados recursos propios</b> .....	79
<b>4.6.2.4. Flujo neto de caja</b> .....	81
<b>4.6.2.5. Tasa Interna de Oportunidad</b> .....	81
<b>4.6.2.6. Valor presente Neto</b> .....	81
<b>4.6.2.7. Tasa interna de retorno</b> .....	82
<b>4.6.2.8. Plan de financiamiento</b> .....	82
<b>4.6.2.9. Estado de resultados con financiación</b> .....	83
<b>4.6.2.10. Flujo neto de caja</b> .....	84
<b>5. CONCLUSIONES</b> .....	85
<b>6. RECOMENDACIONES</b> .....	87
<b>7. GLOSARIO DE TÉRMINOS</b> .....	88
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	90
<b>ANEXOS</b> .....	94

## LISTADO DE GRAFICOS

	<b>Pág.</b>
Grafico 1 Componentes Químicos .....	33
Grafico 2 Composición química café almendra .....	34
Grafico 3 Cambios químicos durante el proceso de tostión .....	34
Grafico 4 Composición química café tostado.....	35
Grafico 5 Diagrama de Proceso Logístico .....	38
Grafico 6 países exportadores de café hacia Reino Unido .....	41
Grafico 7: Países exportadores de café tostado .....	41
Grafico 8 principales países consumidores de café en Europa .....	42
Grafico 9 consumo de café en Reino Unido .....	43
Grafico 10 consumidores de café en establecimientos públicos.....	43
Grafico 11: Tipo de café exportado.....	45
Grafico 12: Principales Exportadores de café al Reino Unido .....	45
Grafico 13: Canales de comercialización .....	51

## LISTADO DE IMAGENES

	<b>Pág.</b>
Imagen 1 Diseño metodológico.....	26
Imagen 2 Planta Variedad Bourbon .....	30
Imagen 3 café Diversos .....	37
Imagen 4 café Ancestros y Contemporáneos .....	37
Imagen 5: Empaque del café .....	67
Imagen 6: Embalaje .....	68
Imagen 7: Proceso Logístico.....	69

## LISTA DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Tipos de café Bourbon .....	30
Tabla 2 Características café Bourbon .....	31
Tabla 3 Precios Boroco SAS .....	35
Tabla 4 Exigencias de entrada del producto .....	46
Tabla 5 Precios de la competencia en Colombia .....	48
Tabla 6: Precio de la competencia en Londres .....	49
Tabla 7 Proveedores.....	53
Tabla 8: Tramites exportador .....	59
Tabla 9: Factura comercial .....	62
Tabla 10: Tramites Agente aduanero.....	64
Tabla 11: Documentos a radicar por el Agente de carga .....	65
Tabla 12: Materia Prima directa .....	71
Tabla 13: Materia prima indirecta.....	72
Tabla 14: Costos Mano de obra directa .....	72
Tabla 15: Provisiones de prestaciones .....	73
Tabla 16: Costos indirectos .....	74
Tabla 17: Depreciación, maquinaria y equipo .....	74
Tabla 18: Costos indirectos por saco de café .....	75
Tabla 19: Hoja de costos .....	75
Tabla 20: Costos de Exportación .....	77
Tabla 21: Proyección de demanda para futuras exportaciones .....	78
Tabla 22: Factor de proyección de la demanda .....	79

Tabla 23: Ingreso por unidades exportadas proyectadas .....	79
Tabla 24: Estado de resultados con recursos propios .....	80
Tabla 25: Flujo neto de caja.....	81
Tabla 26: Amortización a la deuda.....	82
Tabla 27: Estado de resultado con financiación .....	83
Tabla 28: Flujo neto de caja con financiamiento .....	84

## TABLA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
Anexo 1: Características compuestos químicos .....	94
Anexo 2: Compuestos Volátiles .....	94
Anexo 3: Registro como exportador ante la FNC.....	95
Anexo 4: Rut Colo Coffee .....	96
Anexo 5: Factura comercial .....	97

## Resumen

El presente proyecto se ha elaborado con la finalidad de ofrecer a la empresa BOROCO S.A.S, el diseño de un plan de exportación para el Café Especial Colombiano Variedad Bourbon (CECVB), que sumado a las cualidades y características del producto (suavidad y aroma), permitirá abarcar nuevos mercados en el exterior, especialmente en el Reino Unido, hacia donde está enfocado este proyecto, ya que cuenta con unas condiciones óptimas de aceptación del producto (cultura del café, hábitos de compra frecuente de CECVB, etc.). Las estrategias propias de un plan de exportación, permitirán identificar las oportunidades del producto, generar ventajas para la empresa y beneficiar a todos los actores asociados a su cadena productiva.

De igual manera, con este plan de exportación en la compañía se espera que exista un aumento en sus ventas en el plano internacional aspirando a una utilidad por unidad del 25% para darle rentabilidad al proyecto de exportación. Lo anterior, ayudaría a la Empresa a disminuir el riesgo latente que implica estar en un solo mercado y depender de un solo grupo de clientes, y así se propiciará su permanencia en un largo periodo de tiempo. El diseño del plan de exportación incluirá un sistema logístico basado en el Incoterm DPU (Delivered at Place Unloaded) el cual permitirá una cadena de distribución física internacional óptima.

**Palabras claves:** Exportación de Café, Plan de Exportación, Mercado Internacional, Cafés Especiales

## **Abstract**

The present project has been made with the purpose of offering the company BOROCO S. A. S, the design of an export plan for the Colombian Special Coffee Bourbon Variety, whose qualities and product characteristics (softness and aroma), will allow the coverage of new markets abroad, especially in the United Kingdom, where this project is focused on, given the optimal conditions of product acceptance (coffee oriented culture, frequent purchasing habits of the product, etc.). With the strategies of the export plan, it will be possible to identify the opportunities of the product and give benefits and advantages to the company and its value chain.

Similarly, with this plan it is expected an increase of international sales with an aspiring earning per unit of 25%, making the export project profitable. The above, would help the company decrease the risk of being in one market and depend on a single customer base, and so guarantee its relevance in the industry. For the logistics of the plan, the Incoterm that will be used is DPU (Delivered at Place Unloaded) as it is the one that will help the optimization of the international physical distribution of the product.

**Key words:** Coffee Export, Exportation Plan, International Market, Specialty Coffees

## INTRODUCCIÓN

El café es un producto que es reconocido por su alta demanda que presenta a nivel internacional, el café colombiano es el tercer mejor café del mundo gracias a sus cualidades y características como lo son su fragancia, aroma y su alta calidad de taza, además de que cuenta con denominaciones de origen nacionales, desde hace varios años obtuvo denominaciones por parte de la Unión Europea.

La empresa Colo Coffee Roasters Quinta Camacho (BOROCO SAS), fue creada en el año 2013, destacándose por la producción y comercialización de café, bebidas y derivados a base del mismo, su propietaria Lady Paola Laguna Becerra ha manifestado el querer incursionar en nuevos mercados de carácter internacional, en tanto este proyecto se presenta con la finalidad de suplir la necesidad presentada y así ofrecer beneficios a la empresa como poder aumentar sus utilidades y presentar un diseño viable de exportación de los productos.

En el desarrollo de este proyecto se hace una investigación cualitativa de tipo descriptiva que busque especificar propiedades importantes del café y que pretenda demostrar la viabilidad exportadora que tiene la empresa Colo Coffee Roasters Quinta Camacho por medio de estudios de mercado y plan de exportación el cual está dirigido al mercado internacional.

El café especial variedad Bourbon es muy apetecido por sus características (calidad, cuerpo y sabor), los cuales son obtenidos desde el proceso de cultivo, además es resistente al viento, su planta tiende a adaptarse a cualquier altura, y posee una producción alta. Al momento de que esta variedad es procesada en su taza presenta buenas notas de acidez, cuerpo, y aroma que hace de este un café de muy buena calidad.

En este documento se podrá encontrar de forma muy detallada todo el proceso en el que incurre la empresa para poder llevar su producto al mercado internacional, más específicamente en el mercado del Reino Unido, con el fin de que se puedan hacer alianzas estratégicas con empresas extranjeras para reducir costos, mejorar la eficiencia y diversificar productos, poder brindar oportunidades laborales tanto a personas con experiencia laboral como a quienes inicien su vida profesional y ayudar a mejorar la calidad de vida de personas que viven de la caficultura en el país ofreciendo ofrecer estrategias a caficultores donde de la mano se brindan aportes a la economía de nuestro país.

# **1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

## **1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

A comienzos de los 90's al romperse el pacto cafetero en el año 2013 las exportaciones de café pasaron de un 18% a menos de un 10% en el mercado internacional, del mismo modo el país disminuyó su participación en cuanto a la variedad arábica, debido a esto Colombia ha perdido participación en el valor de las importaciones de los tres mercados más importantes de café en el mundo: Europa, EE.UU, y Japón. (Echavarría, Esguerra, McAllister y Robayo, 2015)

El Reino Unido, país en continuo crecimiento económico, ha sido escogido como ejemplo modelo para aplicar este plan exportador, ya que presenta la siguiente condición: el consumo de Café Especial Colombiano que ha tenido un incremento exponencial en los últimos diez años, pasando de 70 millones de tazas diarias en 2008 a 95 millones de tazas en 2018, representando un crecimiento del 35 % (la opinión, 2019). Para introducir a este destino un producto creciente en consumo y de alta calidad como lo es el Café Especial Colombiano variedad Bourbon (CECVB).

La empresa BOROCO S.A.S es consciente de su propio potencial comercial, así como de las grandes oportunidades que presenta el CECVB, en los mercados internacionales, de la misma manera, conoce el continuo desarrollo de algunas economías de los países que conforman el Reino Unido; las nuevas formas de exportación en el mercado creciente del café han cambiado, de consumir café tradicional, a consumir CECVB, generando un mercado nuevo, el cual se desea explotar a su máximo potencial. Por tal motivo y mediante el desarrollo de este proyecto, la Empresa BOROCO S.A.S quiere realizar un plan de exportación de CECVB a mercados internacionales particularmente en el Reino Unido con el fin de lograr el reconocimiento de esta variedad.

## **1.2. FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN**

### **1.2.1. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN**

¿Cuáles son los elementos principales de un Plan de Exportación de CECVB para la Empresa BOROCO S.A.S y que beneficios trae a la misma?

### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

La organización internacional del café cerró el año cafetero 2017-2018 con una producción de 164,8 millones de sacos, lo que semeja a una ampliación del 5,7% al año, la producción arábica mostro ampliaciones a 44,2 millones de sacos (3,5%). Vietnam como primer exportador mundial y segundo productor de café alcanzo una producción de 28 millones de sacos (15,5%), Indonesia mantuvo su producción estable en 10,6 millones de sacos. Centroamérica aumento su productividad un 7,1% (19.6 millones de sacos) mostrando generosas ganancias en su producción. Colombia no cerró el año como se esperaba ya que presento bajas en su producción situándose en 13,8 millones de sacos a lo que se semeja un declive del -3,3% anual. (La república, 2018)

Hoy en día cualquier persona que cuente con los requisitos necesarios como exportador de café, podrá exportar productos al mercado internacional en cantidades mínimas por medio de empresas, operadores postales o mensajería expresa, con la finalidad de fomentar y aumentar los ingresos de los productores cafeteros. se pueden exportar hasta 60 kilos de café verde, 50,4 kilos de café tostado, 23 kilos de café soluble o 23 kilos de extracto de café, lo anterior según la cantidades establecidas por la Organización Internacional del Café y por el Estatuto Aduanero. Gracias al trabajo conjunto de productores y de la Federación Nacional de Cafeteros, este trabajo permite el desarrollo de nuevos mercados. La producción

de café en Colombia es 100% arábica, lo que logra producir una bebida más suave, apetecida y elevada en mercados internacionales. Según la organización mundial del café afirman que Colombia ocupa el tercer puesto en cuanto a exportaciones de café donde sus principales destinos son Estados Unidos, Japón, y Bélgica. El café colombiano es reconocido en el mundo por contar por ser una bebida con acidez y cuerpo medio-alto de aromas pronunciados y completos, por tanto tiene mayores oportunidades para ser exportado en grandes cantidades. (Café de Colombia, 2013).

Cabe resaltar un poco de historia sobre los primeros cultivos de café en Colombia. Estos crecieron hacia el occidente del país, donde su primera producción comercial se realizó en el año 1835, su primera exportación encabezada por un sacerdote tuvo salida desde chucuta con un total de 2560 sacos. Este sacerdote fue el responsable de que la semilla se fuera propagando por diferentes partes del país, llegando a departamentos como Santander, Norte de Santander, Cundinamarca; Antioquia y antiguo Caldas (Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, 2010).

La exportación de CECVB, generará nuevos empleos para suplir todas las líneas de negocio que se puedan desarrollar a partir del presente trabajo, en la Empresa BOROCO S.A.S.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. OBJETIVO GENERAL**

Diseñar un plan de exportación para la Empresa BOROCO S.A.S que le permita dar a conocer el CECVB en el exterior.

### **1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Identificar y analizar las oportunidades que tiene el CECVB gracias a sus cualidades y características.
- Buscar mercados internacionales para el CECVB.
- Definir las estrategias propias para la distribución del café en el nuevo mercado por medio de un sistema de gestión logística.

### **1.5. ALCANCE Y LIMITACIONES DEL PROYECTO**

El alcance de este proyecto es explorar el mercado internacional más especialmente el mercado de Reino Unido específicamente la ciudad de Londres en todo lo relacionado con el consumo de CECVB.

Este proyecto se desarrollará dentro de la empresa BOROCO S.A.S, para su tienda ubicada en calle 70ª #13 – 83, barrio Quinta Camacho, en la localidad de chapinero en la ciudad de Bogotá, Colombia.

BOROCO S.A.S, no cuenta con un diseño de un plan de exportación, para poder llevar su producto al mercado internacional; no cuenta con la experiencia y con el personal capacitado para llevar a cabo dicha exportación de café.

## 2. MARCO REFERENCIAL

### 2.1. ANTECEDENTES O ESTADO DEL ARTE

El café es el producto insignia de Colombia logrando un reconocimiento a través del mundo, catalogado como el mejor, también constituido como producto tradicional del país el cual ha generado gracias a sus exportaciones un gran dinamismo en la economía e infraestructura de la nación.(Muñoz, 2014).

Según Pacheco Medina y Lamprea se encontró la importancia que están tomando las Pymes hoy en día en el mercado global, ya que estas están en la búsqueda de mejoras para tener más oportunidades tanto en el mercado nacional como internacional, también cabe resaltar que en Colombia existen muy pocas empresas dedicadas a la exportación de café especial colombiano. (Pacheco, Medina y Lamprea, 2016, p.24), en cuanto al tema de exportación, el país ha generado pérdidas y participación en el mercado internacional; una de sus causas es la caída del precio internacional y al decrecimiento económico que ha presentado el país en los últimos años. (Pacheco, Medina y Lamprea, 2016, p.31).

Para los países dedicados a la producción de café, las exportaciones e importaciones son de suma importancia ya que le genera al país ingresos de aproximadamente USD 17,9 miles de millones; por lo cual esto originara gran relevancia en la economía colombiana y de América Latina, como lo afirman Quintero y Rosales (2014, p. 2): “el café verde reviste importancia debido a que la producción y el comercio de estos bienes constituyen el pilar de las economías de la mayoría de los países subdesarrollados, principalmente en términos del empleo y de ingresos por exportación”. (Ocampo López y Álvarez Herrera, 2017, p.143).

Uno de los pilares importantes en la industria cafetera en Colombia es la estabilidad económica y social principalmente, el consumo de café en mercados ya

desarrollados son relevantes con niveles elevados. Los principales países consumidores de café son: Estados Unidos, Brasil, Alemania, y Japón con un promedio de 15,25 millones de sacos aproximadamente; y los países con consumos muy bajos son: Finlandia, China, Unión Europea e India. Para el mercado mundial del café, estos países consumidores representan un aumento en el consumo mundial de café y se enfoca en posibles mejoras en la producción de café. (Ocampo López y Álvarez Herrera, 2017, p.144).

Boyacá es un departamento con preferencia minera y agrícola principalmente, que le aporta al sector más del 50% de la producción, y su oferta exportable la componen los bienes de origen primario e industrial, por esa razón el departamento se caracteriza por tener una inclinación en cuanto al tema de exportaciones y están por encima del promedio nacional de exportaciones, el departamento se encuentra en una proximidad con los principales centros de demanda como lo son Bogotá, Medellín y Cali. Lo cual hace que la productividad del departamento se incline en mercados nacionales e internacionales. (Cáceres, Agudelo, y Tejedor, 2017, p.180).

El intercambio de bienes entre países es una práctica frecuente gracias a la ayuda de la globalización y de los tratados de libre comercio entre países, por lo cual para poder entrar a un mercado internacional se deben tener en cuenta factores como: una estructura productiva, Mano de Obra, recursos naturales y un capital, frente a los países donde se quiera incursionar el mercado. (Cáceres, Agudelo, y Tejedor, 2017, p.180)

## **2.2. MARCO TEÓRICO**

Un plan de exportación es un documento que cuenta con estrategias comerciales para entrar a un mercado objetivo, y el conjunto de acciones para ayudar a que el producto tenga una demanda alta en el mercado internacional. (Procolombia, 2010)

Para llevar a cabo un Proceso de exportación se debe diligenciar el registro como exportado, encontrar el estudio de mercados, localizar la demanda, e identificar la posición arancelaria. (Procolombia, s.f)

Según la Cámara de Comercio de Bogotá (s.f.): Los trámites necesarios para exportar bienes desde Colombia son:

Como exportador se debe tener en cuenta:

- Aspectos básicos:
  - Creación de la empresa
  - Registro como exportador:
    - Ante la dirección de impuestos y aduanas nacionales DIAN
    - Ante el ministerio de Industria y Comercio (MinCit)
    - Estrategia fundamental
- A. Selección de mercados
- B. Registro para determinación de origen y certificados de origen
  - a. Auto calificación
  - b. Auto certificación
- C. Determinación clasificación arancelaria
- D. Solicitud de vistos buenos
- E. Términos de negociación internacional-Incoterms
  - a. Multimodales: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP Y DDP
  - b. Marítimos: FAS, FOB, CFR, CIF
- F. Procedimiento aduanero de exportación de bienes
- G. Documentación de exportación:
  - Factura comercial
  - Documentos de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte)

- Lista de empaque
  - Visto bueno (si es el caso)
  - Certificado de origen (si se requiere)
  - Declaración de exportación (forma 600)
- H. Reintegro de divisas

### **2.3. MARCO LEGAL**

DECRETO 749 DE 1990: La Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, seguirá estableciendo clasificaciones de las calidades y tipos de café y podrá determinar que puedan exportarse calidades y tipos diferentes al "Excelso" a que se refiere el artículo 63 del Decreto 444 de 1967, cuando las circunstancias del mercado lo aconsejen y con sujeción a los pactos y convenios internacionales (Juriscol, s.f)

RESOLUCION 05 DE 2015 de la Federación Nacional de Cafeteros: Por medio de la cual se adopta la Reglamentación 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 Café. (Federación Nacional de Cafeteros, 2019)

RESOLUCION 1 DE 1999 de la Federación Nacional de Cafeteros: Corresponde al Comité Nacional de Cafeteros dictar las medidas conducentes a garantizar la calidad de café de exportación, y a la Federación Nacional de Cafeteros vigilar el cumplimiento de estas medidas. (Federación Nacional de Cafeteros, 2019)

DECRETO 1451 DE 2017: Establece los requisitos y condiciones para la autorización de Sociedades de Comercialización Internacional que comercialicen bienes de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. (Hacienda, 2017)

### 3. DISEÑO METODOLÓGICO

Este proyecto abarca un diseño de un plan exportador para la empresa BOROCO S.A.S y comprende cinco etapas como lo muestra la imagen 1 desarrolladas a partir de datos suministrados por la empresa BOROCO S.A.S:

*Imagen 1 Diseño metodológico*



Fuente: Autoría propia

Para la primera etapa se utilizaron herramientas las cuales definen de manera rápida la descripción morfológica del café especial con calidad en sus diferentes tipos, variedades, características y exigencias de precios, por medio de un riguroso proceso productivo en el cual se observa cómo finaliza su comercialización.

Para la segunda etapa se analizó y definió el posicionamiento del CECVB en Colombia y Reino Unido, observando el comportamiento de comercialización y precios, así mismo la importancia de ser consumido para definir las exigencias de la demanda del mercado, por medio de estadísticas de competitividad.

Para la tercera etapa basada en el modelo de exportación de Procolombia, y modelo de Incoterms, se utilizó el modelo DPU donde se explican las responsabilidades y riesgos que tiene la empresa como exportador de CECVB, mencionando también los costos en los que incurre la exportación.

Para la Cuarta etapa se realizó una explicación muy detallada de los trámites y documentos que se deben cumplir para poder realizar la exportación, igualmente se explicaron las responsabilidades del exportador, agentes aduaneros y de carga e importador.

Para la quinta etapa se realizó el análisis de costos incurridos durante el proceso de registro, solicitud y calidad de exportación del café especial colombiano a Reino Unido y a largo plazo en los alrededores de este mismo. La viabilidad de la exportación de CECVB.

### **3.1. FUENTES DE INFORMACIÓN**

Como fuentes de información primaria se tomaron datos proporcionados por la empresa BOROCO S.A.S; y Como fuentes de información secundaria se realizó un análisis documental, tomando en cuenta artículos de investigación, páginas web relacionadas con el tema de investigación, tales como FNC, FoNC, ministerio de relaciones exteriores, ministerio de industria y comercio, ministerio de agricultura, Cámara de Comercio de Bogotá, Proexport, y Dian.

## **4. DESARROLLO DEL PROYECTO**

### **4.1. LA EMPRESA BOROCO S.A.S.**

Colo Coffee Roasters Quinta Camacho Es una empresa constituida en el año 2013, gracias a la ayuda económica del Programa Estatal Fondo Emprender. Se encuentra ubicada en la ciudad de Bogotá y actualmente cuenta con tres tiendas dedicadas a la producción y comercialización de bebidas a base de café, café empacado y pastelería, brindando un excelente servicio en ambientes agradables, entregando una experiencia diferente al consumidor; siempre teniendo como eje central el compromiso de bienestar social, cuidado del medio ambiente y la proyección internacional de sus productos.

La empresa actualmente está tostando aproximadamente 10 sacos de cafés especiales mensuales, para una capacidad productiva de 1296 unidades de 250 gr y 864 unidades de 340 gr. Todos los sacos de café que llegan cuentan con certificación Rainforest Alliance, programa que se basa en el sostenimiento, contando con tres ejes principales que son el cuidado del medio ambiente, igualdad, y viabilidad para la empresa económicamente.

### **4.2. ESTUDIO DEL PRODUCTO**

En BOROCO SAS los productos que se ofrecen al mercado están distribuidos en 3 líneas: Ancestros principalmente seguido de, Diversos, y Contemporáneos, donde se encuentran las variedades: Bourbon, Caturras, Typicas, Quipile, y Honey natural de los cuales podemos decir:

#### **4.2.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

El producto que decidió exportar la empresa BOROCO S.A.S fue el CECVB de la línea Ancestros, adicional a esta variedad la empresa cuenta dos líneas más de Café Especial Colombiano (Diversos, Contemporáneos), que a continuación se describe cada línea de café especial colombiano:

Ancestros: Esta selección de micro lotes y nano lotes con los que se busca rescatar variedades exóticas. Difíciles de encontrar actualmente en Colombia. Estas variedades ancestrales provenientes directamente de Etiopia, de donde es originario el café. Trae consigo toda la potencia genética original de su familia Coffee Arábica. Dentro de esta línea se tienen las Variedades Bourbon, Typica, Geshas y Caturras.

En nuestro país las variedades que se siembran son Bourbon, Typica, Geisha, y caturra.

En Colombia es cultivado el Bourbon rojo, que es un café de alta calidad, tiene un rendimiento medio y sabor dulce con unas notas de chocolate, caramelo y frutos secos

Según el centro nacional de investigaciones de café (Echeverri, s.f.): En Colombia únicamente se cultivan cafés arábigos los cuales producen una taza más suave, y con mayor aceptación tanto en el mercado nacional como en el mercado internacional, con esta siembra de café se puede mantener la calidad de un buen café especial colombiano. Algunas de sus características son

- Los cogollos de las hojas del Bourbon son más claros que los de otras hojas
- La variedad Typica cuenta con mayor número de ramas
- Las Hojas del Bourbon son redondeadas.
- Los arboles de borbones producen un 30% más que los arboles de Typicas.
- Es delicado a la roya.
- Se puede llegar a sembrar hasta 2.500 árboles por terreno

*Imagen 2 Planta Variedad Bourbon*



Fuente: Colo Coffee Roasters 2020

Este café es cultivado en Burundi, Ruanda, y América Latina, ya que esta variedad fue una de las primeras que logro extenderse y crear nuevas variedades; esta variedad tiene una producción alta en Brasil.

Dentro de la variedad bourbon están el bourbon rojo, amarillo y rosado. Cada uno de estos tipos de bourbon posee características de taza especiales:

*Tabla 1 Tipos de café Bourbon*

<b>BOURBON</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
<b>Rojo</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es el más común de los tres tipos</li><li>• Su fruto es de color rojo</li><li>• Su fragancia y aroma son con notas de caramelo, vainilla y floral.</li><li>• En su gusto tiene notas inicialmente de vainilla, algo de chocolate, picante, acides media-alta, y cuerpo medio denso</li></ul>
<b>Amarillo</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Su fruto es de color amarillo</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fruto no posee gran cantidad de fructuosa, derivando en un grano con notas florales similares al jazmín, cuerpo y baja acidez</li> </ul>
<b>Rosado</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es Una Mezcla Genética Entre El Bourbon Rojo Y El Amarillo.</li> <li>• Su Fruto Es De Color Rosado</li> </ul>

Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos por la empresa 2020

Para las variedades Typica, Geisha y Caturra se tienen las siguientes características:

*Tabla 2 Características café Bourbon*

<b>VARIEDAD</b>	<b>CARACTERISTICAS</b>
<b>Typica</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El color de sus hojas tiende a ser de color bronceado o rojizo.</li> <li>• La forma de sus hojas son más alargadas.</li> <li>• Se les puede dar el nombre adicional de arábigo, pajarito o nacional.</li> <li>• Es delicada la roya.</li> <li>• Sus granos grandes tienen un alto porcentaje en comparación de las variedades bourbon y caturra</li> <li>• Se pueden sembrar hasta 2.500 árboles por terreno.</li> </ul>
<b>Geisha</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sus hojas son cóncavas y su color tiende a ser verde o bronce.</li> <li>• Su sabor de taza es de alta calidad.</li> <li>• Se adapta muy bien a grandes alturas Muy bien adaptado a grandes</li> <li>• Es fuerte a la roya</li> </ul>

<b>Caturra</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sus hojas son de color verde claro</li> <li>• Sus hojas son redondas</li> <li>• Su producción está en un promedio con las variedades bourbon y Typica</li> <li>• se adapta a cualquier terreno</li> <li>• Es delicado a la roya</li> </ul>
----------------	---

Fuente Autoría propia a partir de datos obtenidos por la empresa 2020

Cabe resaltar que las variedades Caturra y Geishas son bebidas balanceadas dulces, con cuerpo delicado-medio con notas florales y frutales como, canela, pimienta, jengibre, mango, papaya, frambuesa, limón, durazno y jazmín entre otros. (Editores Molido y Servido, 2019)

Diversos: Una travesía por Colombia para descubrir micro lotes, historias y héroes que inspiran a pertenecer a una tierra exuberante llena de color y cafés fantásticos. Esta línea quiere recordar que lo esencial es invisible a los ojos. Reúne cafés tradicionales colombianos de alta calidad por encima de 85 puntos son café básicamente dulces, con acidez baja, y limpios. Dentro de esta línea se tienen la variedad Quipile.

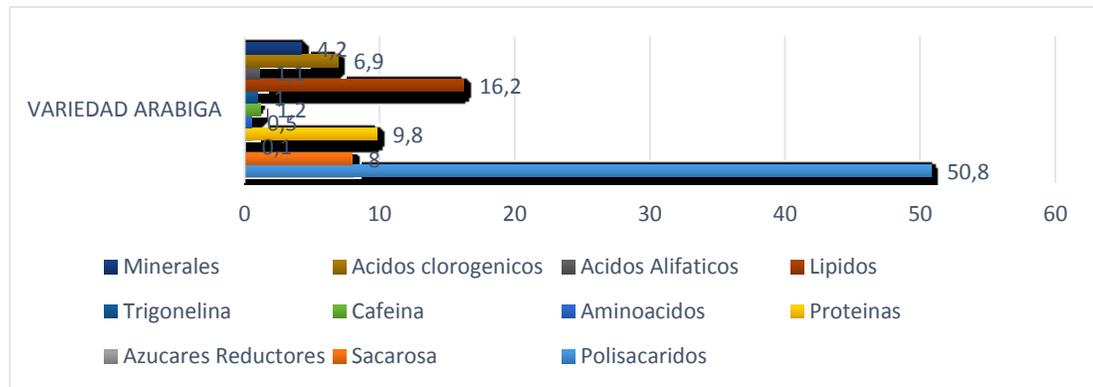
Contemporáneos: Este grupo de café es arriesgado e innovador, con el que se quiere mostrar la versatilidad de los cafés especiales y demostrar que siempre hay cosas nuevas por descubrir. Su proceso es muy delicado y cuidadosamente beneficiado para generar una explosión de sabores que jamás se pensó encontrar en una taza de café. Dentro de esta línea se tiene la variedad Honey Natural.

#### **4.2.2. COMPOSICIÓN QUÍMICA**

El café está compuesto por agua y materia seca. La materia seca está conformada por carbohidratos, lípidos, proteínas, alcaloides, como la cafeína, así como por

compuestos que se encargan de dar aroma al grano y ácidos carboxílicos, cada uno de estos compuestos posee unas características sensoriales.(Anexo 1) (Cenicafe, 2011)

Grafico 1 Componentes Químicos



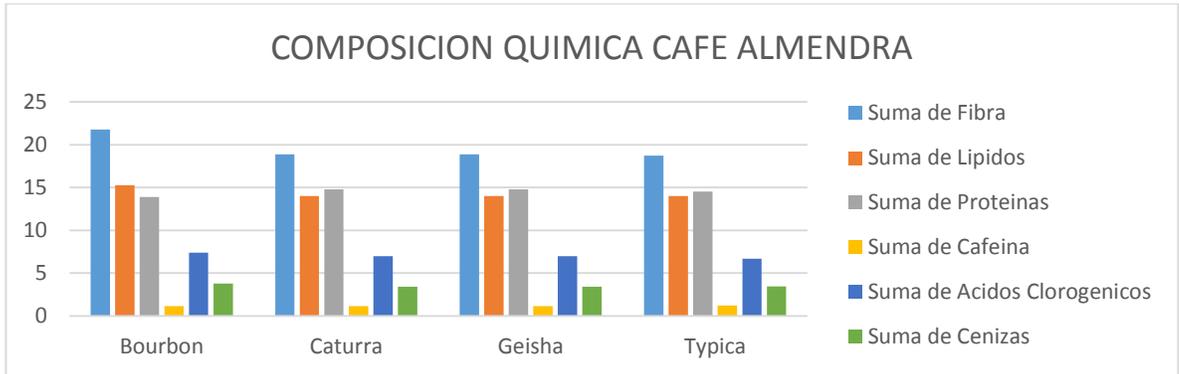
Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos en ceincafe 2010

El grafico 1 se muestra los componentes químicos generales que posee un grano de café, detallando el porcentaje de la composición química en grano según su especie y porcentaje en base seca. Se puede observar que Los polisacáridos del café constituyen el 50% de los polisacáridos del grano, los polímero de galactosa y arabinosa un 30%, la celulosa un 15%, y las sustancias pépticas un 5% (ceincafe, 2010).

#### 4.2.2.1. Composición Química del Grano Café Almendra

En el siguiente grafico se puede evidenciar la composición química que posee un grano de café en almendra de las variedades Bourbon, Typica, Gesha y Caturra, variedades que son cultivadas en Colombia, y su porcentaje en base seca.

Grafico 2 Composición química café almendra



Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos en ceincafe 2010

#### 4.2.2.2. Composición química durante el proceso de tostión

Las reacciones del café especial colombiano que tiene durante su proceso de tostión, tiene un grado de importancia ya que empiezan a cambiar los componentes del grano, donde unos cambian y aparecen nuevos como lo son los compuestos Volátiles, (Anexo 2). En el grafico 3 se puede observar los cambios que se generan.

Grafico 3 Cambios químicos durante el proceso de tostión

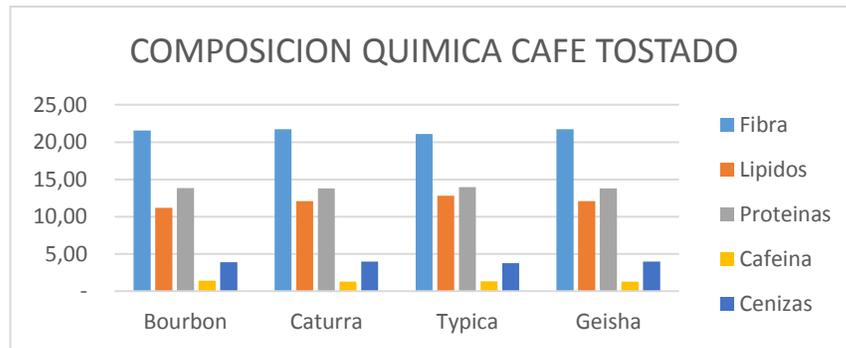


Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos en ceincafe 2010

### 4.2.2.3. Composición química del café tostado

Cuando el café ya está tostado, los granos toman nuevos compuestos químicos, en diferentes concentraciones, encontrando sustancias que se formaron durante la tosti3n, en el grafico 4 se puede observar los cambios.

Grafico 4 Composici3n qu3mica caf3 tostado



Fuente: Autor3a propia a partir de datos obtenidos en ceincafe 2010

Desde la cosecha del caf3, todo su proceso est3 en constante cambio en cuanto a su composici3n qu3mica, influyendo as3 en la calidad del sabor, acidez, cuerpo, fragancia y aroma en el momento de tomar una taza de caf3. (Cenicafe, 2010)

### 4.2.3. PRECIO

Los precios de venta establecidos por la empresa BOROCO S.A.S, al cierre del a3o 2019, para la venta de caf3 especial colombiano en sus diferentes puntos son los siguientes:

Tabla 3 Precios Boroco SAS

LINEA	VARIEDAD	PRECIO	ESPECIFICACIONES
-------	----------	--------	------------------

Ancestros	Bourbon	\$ 40.000	Para esta variedad su peso es de 250 gr, y su presentación es en Tarro como se muestra en la imagen 4.
	Typica	\$ 40.000	
	Geshas	\$ 40.000	
	Caturra	\$ 40.000	
Diversos		\$ 40.000	Para esta variedad su peso es de 340 gr, y su presentación es empaque impreso como se muestra en la imagen 3.
Contemporáneos		\$ 40.000	Para esta variedad su peso es de 250 gr, y su presentación es en Tarro como se muestra en la imagen 4.
Línea Institucional		\$ 25.000	Para esta línea su peso es de 500 gr y su empaque es neutro

Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos en Colo Coffee Roasters 2020

#### 4.2.4. TIPO Y UNIDAD DE EMPAQUE

Para el café por 500 g, 250 g y 340 g se empaca después de tostado para que su desgasificación se efectúe directamente en el empaque gracias a que este tiene una válvula de alivio. Si el café a vender es molido, entonces se destapa el empaque, se muele el café y se sella nuevamente, de esta forma el cliente tiene un café fresco al momento de la compra.

- **Diversos:** Para esta línea se maneja un empaque impreso a color sobre un material laminado con válvula desgasificadora, con un diseño atractivo y acorde con el concepto de la tienda. Se maneja tamaño de 340 g.

*Imagen 3 café Diversos*



Fuente: Colo Coffee Roasters 2020

- **Ancestros y Contemporáneos:** Para estas dos líneas se maneja un empaque sobre un material de aluminio con válvula desgasificadora adicionalmente este empaque va dentro de un tarro con un diseño atractivo y acorde con el concepto de la tienda. Se maneja en tamaño de 250 g.

*Imagen 4 café Ancestros y Contemporáneos*



Fuente: Colo Coffee Roasters 2020

Para el CECVB que fue el producto que la empresa BOROCO S.A.S decidió exportar su presentación es de la línea ancestros.

#### 4.2.5. DIAGRAMA DE PROCESO LOGISTICO

Grafico 5 Diagrama de Proceso Logístico



Fuente: Autoría propia

Para la siembra del CECVB se combina con árboles más altos con el fin de que estos brinden sombra para que el café sea de mejor calidad. Cuando es el momento de la cosecha debe realizarse a mano escogiendo los frutos maduros de color rojo vivo que son llamados cerezos. El café es llevado a una trilladora para ser despulpado, la semilla que queda debe ser limpiada para la eliminación de residuos, esto se lleva a cabo a través de un proceso de lavado en tinas de madera. Ya cuando el grano está totalmente limpio se debe dejar secar al sol y al aire para que alcance un grado de humedad óptimo, de este proceso obtenemos el café pergamino. Este café pasa por una máquina que le quita la cascarilla dejando el grano verde, siguiendo un proceso de selección y clasificación de calidades que finalmente se procede a empacar el café en los sacos.

BOROCO S.A.S cuenta con sus proveedores que hacen llegar a la tienda el café en almendra verde para tostar, como primer paso se ingresa al inventario se toma el

peso del café, en el laboratorio se mide la humedad, se hace análisis físico y se mide la densidad, después se diseña la curva de tuestión a través de varias cataciones que se le hacen al café, se catan dos o tres veces el café en diferentes curvas en la tostadora del laboratorio para entender el perfil sensorial que tiene es decir puede tener notas más florales, más frutales, achocolatadas, y depende de la dulzura.

Después de que llega el café a la planta de hacer esos análisis y diseñar la curva de tuestión se estandariza esta, y se empieza todo el proceso de tuestión, este proceso empieza cuando se equipa la tolva con grano verde y se guarda hasta que la tostadora llegue a su punto, el café baja hasta el tambor, este tiene unas aspas que están rotando siempre el café para que la temperatura se esparza de manera homogénea, cuando ya el café está listo, pasa a una vasca de enfriamiento, donde el grano que se encuentra a una temperatura promedio de 190° y en un tiempo de 3-4 minutos baja a una temperatura de 30°, de ahí ya pasa el café a una cama de aire frío cortando rápidamente la temperatura, finalizando el proceso de tuestión.

Básicamente todo lo que se tuesta se empaca en grano ya que para la tienda la propuesta de valor es que el cliente final lleve el café fresco y que todas las notas de sabor estén intactas e inclusive también en la casa del cliente o en la tienda de las ventas institucionales que se hacen, siempre se empaca el café en grano con su válvula desgasificadora en un lugar que no tenga mayor humedad no más del 60% para esto se cuenta con una bodega que cumple con esas condiciones.

### **4.3. ESTUDIO DE MERCADOS**

#### **4.3.1. AFINIDAD COMERCIAL COLOMBIA-REINO UNIDO**

Colombia después de Estados Unidos es el país que más invierte en el Reino Unido, esto hace que el mercado colombiano se vuelva mucho más atractivo cuando de

exportaciones se trata, principalmente todo lo relacionado con molinería y productos de panadería, miel, café, cacao y sus derivados, hortalizas frutas, frutos orgánicos, azúcar, manufacturas en cuero, y vestidos de baño, entre otros (Procolombia, 2016)

La relación que maneja reino Unido y Colombia presenta gran relevancia ya que representa un 7.6% del comercio entre los dos países, y relacionado con exportaciones hacia la UE representa un 8.6% y con importaciones desde la UE representa un 9,6%.

Colombia cerro el año 2019 con un total de exportaciones de USD 420,7 millones y de importaciones USD 526 millones desde Reino Unido

En cuanto a la relación comercial que existe entre Colombia con la UE, el sector que más aporta es el agrícola. Las exportaciones nacionales que se fueron hacia el reino unido represento un 72% del total de sus ventas. Los principales productos de exportación fueron banano, el café, las flores, los aguacates y el azúcar. (Minicomercio, 2019)

#### **4.3.2. PAÍSES COMPETIDORES.**

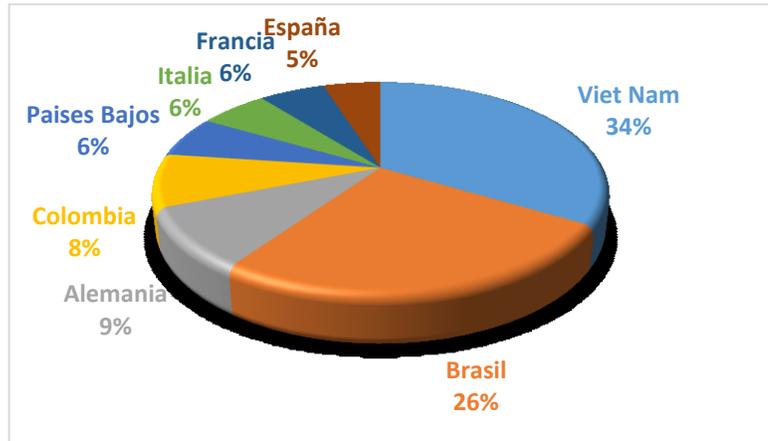
Los paises que tienen mayor participación en exportaciones hacia Reino Unido son Estados Unidos con 15,7%, Alemania con 9,9%, Francia con 6,7%, Paises Bajos con 6,5%, China con 6,4%, Irlanda con 5,9%, Bélgica con 3,5%, Suiza con 3,3%, España con 2,9%, e Italia con 2,7%.(Trade Map, 2020)

Reino Unido exporta de estos paises Autos de turismo, transporte y tipo familiar, oro, petróleo, aceite de petróleo y medicamentos. (OEC, 2020)

Los principales países exportadores de café especial a Reino Unido son Vietnam con 63.284 toneladas, Brasil con 49.243 toneladas, Alemania con 17.499 toneladas, siguiéndole Colombia con 15.358 toneladas, Países Bajos con 11.832 Italia con

11.224 toneladas, Francia con 10.697 toneladas, y España con 9.336 toneladas (Trade Map, 2020)

Grafico 6 países exportadores de cafe hacia Reino Unido



Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos en Trade Map 2020

Entre los principales países exportadores de cafés especiales ya tostado encontramos a España con 2987 toneladas, Alemania con 2782 toneladas, Vietnam con 2090 toneladas, Países Bajos con 947 toneladas, Brasil con 713 toneladas, Italia con 419 toneladas, Francia con 407 toneladas, y Colombia con 41 toneladas. (Trade Map, 2020)

Grafico 7: Países exportadores de café tostado



Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos en Trade Map 2020

#### 4.3.2.1. Condiciones de acceso

Las condiciones de acceso se clasifican en los grupos legales, que incluye requisitos establecidos por la ley; y los grupos no legales, que son los que se establecen por el importador, como lo son los certificados, entre otros.

#### 4.3.2.2. Condiciones logísticas

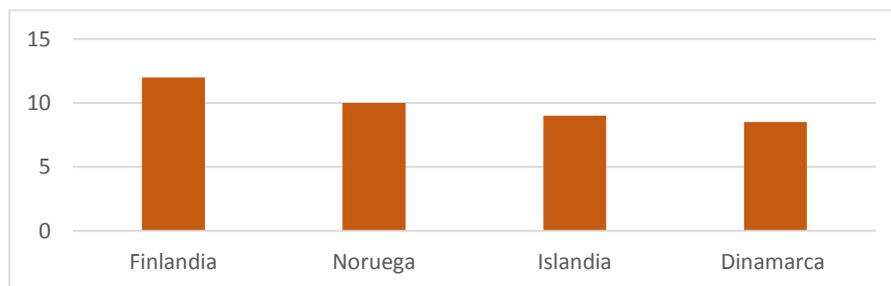
Las condiciones logísticas van desde la cosecha donde se deben tener a disposición todo un proceso logístico para poder mantener, y extender lo que más se pueda la calidad y vida útil del grano.

#### 4.3.3. DEMANDA

Con la llegada de nuevas variedades de café al continente la cultura del café ha venido cambiando y esto ha favorecido el mercado europeo facilitando un mayor interés por un buen café al consumidor.

Europa es el principal consumidor de café en el mundo con un 30% de participación en el mercado, teniendo como principales importadores a Brasil y Vietnam. Los países con mayor consumo de café en Europa son Finlandia, Noruega, Islandia, y Dinamarca. (Quien se bebe el café en Europa, 2019)

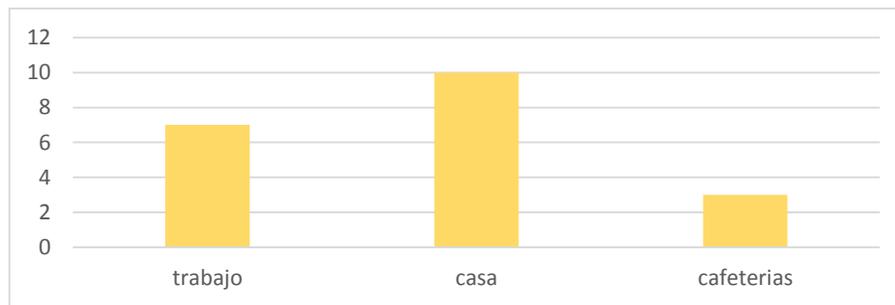
*Grafico 8 principales países consumidores de café en Europa*



Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos en Quien se bebe el Café en Europa 2019

El café en el reino unido con el paso del tiempo se ha vuelto una bebida de primer orden generando consigo que se abran cafeterías para suplir la demanda creciente. Este país no se queda atrás con el cambio en la cultura del café, ya que sus fabricantes y productores han innovado con más variedades que se adaptan mejor a las necesidades de los consumidores, generando en ellos gustos más sofisticados, buscando un buen perfil de taza y de sabor; e interesándose más por sus orígenes y métodos de preparación. Adicional a esto el consumo en casa también ha aumentado la demanda.

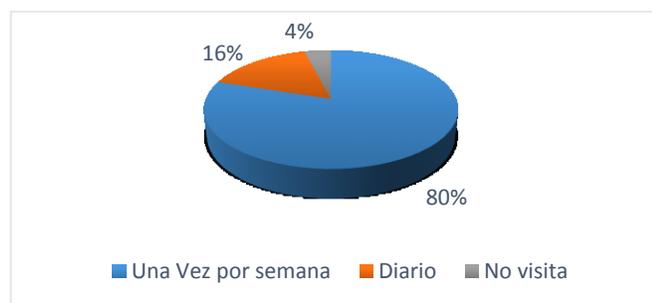
*Grafico 9 consumo de café en Reino Unido*



Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos en las claves de la revolución del café en el Reino Unido 2019

Los ingleses por semana están consumiendo alrededor de 10 tazas en casa por persona, 7 tazas en el trabajo y 3 tazas en Cafeterías.

*Grafico 10 consumidores de café en establecimientos públicos*



Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos en las claves de la revolución del café en el Reino Unido 2019

Esta demanda representa para el país el 33% del total de consumo del café, donde el 80% de los consumidores visitan establecimientos públicos una vez por semana, un 16% a diario y un 4% no visitan ningún lugar. (Las claves de la revolución del café en el Reino Unido, 2019)

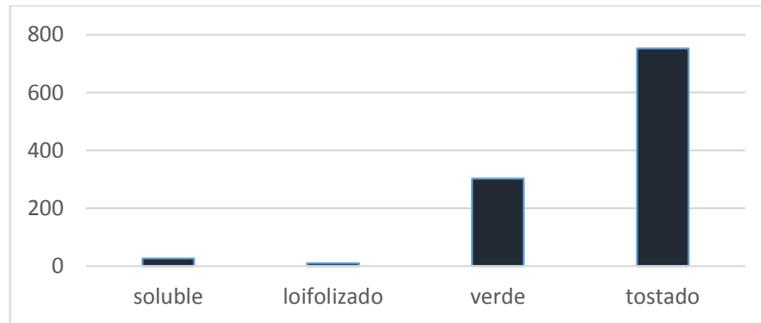
#### **4.3.4. OFERTA**

Colombia es uno de los países más reconocidos en el mundo por ser el mayor productor de Cafés suaves que también son llamados cafés de montaña, y que la variedad de cafés especiales es muy amplia, todo esto gracias a su origen, y a la forma que cada caficultor trabaja su cultivo creando en cada cosecha características y beneficios diferentes con la finalidad de que cuando el café llegue al consumidor final, en su taza encuentre un producto de buena calidad.

En Colombia se cultiva únicamente cafés Arábigos que como ya se mencionó en el estudio del producto, esta variedad es conocida por ser más saludable, tener mayor acidez, suavidad, un aroma intenso y menor concentración de cafeína. (Proexport, 2019)

Actualmente ante la federación nacional de cafeteros se encuentran inscritas 845 empresas dedicadas a la exportación de cafés en presentaciones verde, tostada, soluble y liofilizado como se puede observar en la gráfica 11. De estas cuatro presentaciones de café encabeza el tostado con el 69%, lo que representa una oferta muy positiva para el país a pesar de que la cantidad exportada en cuanto a otros países competidores solo representa el 0.27% como se puede observar en la gráfica 7 (Federacion Nacional de Cafeteros, 2019)

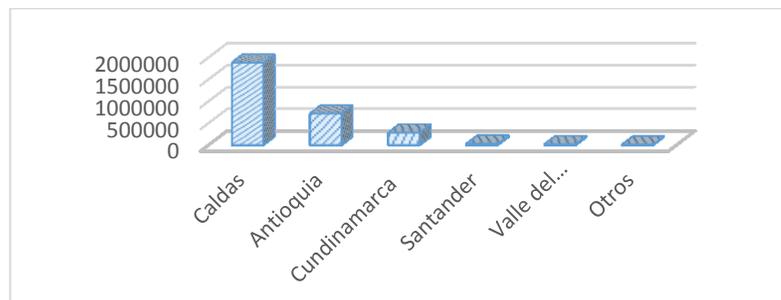
Grafico 11: Tipo de café exportado



Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos en la Federación Nacional de Cafeteros 2019

De esas empresas exportadoras de café, los departamentos que más oferta presentan son Caldas, Antioquia, Santander, Cundinamarca (Bogotá), Valle del Cauca y otros, con un total de ventas anuales de 2.925.932 millones de dólares. (Proexport, 2019)

Grafico 12: Principales Exportadores de café al Reino Unido



Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos en Procolombia 2019

#### 4.3.5. EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO

Según Proexport (2019): Las exigencias que requiere Reino Unido para la exportación de CECVB son:

Tabla 4 Exigencias de entrada del producto

<b>Nombre del producto</b>	Debe incluirse el nombre del producto, y el tipo de presentación (verde, tostado, soluble y liofilizado, etc.)
<b>ingredientes</b>	Se deben incluir los ingredientes, desde el momento de su fabricación, según su peso. También en caso de que posea ingredientes alérgicos se debe adicionar la palabra “contiene”. Para dar un valor agregado se puede especificar el porcentaje de cada ingrediente.
<b>Cantidad neta</b>	Debe estar especificado el peso neto del producto.
<b>Fecha Expedición</b>	Usando la palabra “Antes de” es importante mencionar día, mes y año de vencimiento del producto.
<b>Condiciones especiales</b>	En caso de que el producto necesite cuidados especiales, para su consumo o almacenamiento se debe mencionar en un lugar visible.
<b>Nombre comercial</b>	Es importante que el empaque del producto contenga datos informativos del importador como lo es Nombre, dirección, envasador, y fabricante establecido en la Unión Europea.
<b>Lugar</b>	Lugar (país) de procedencia del producto.
<b>Lote marcado</b>	El lote debe ir ,marcado con una letra L
<b>Denominación de Origen</b>	Se debe especificar un nombre geográfico que permita ver con facilidad la calidad y origen del producto. Para el café especial colombiano empacado, su denominación de origen consta de sus condiciones climáticas, su localización geográfica, y su cuidado con el medio ambiente, adicional a esto se debe hacer un seguimiento a su proceso productivo.
<b>Requisitos del mercado (opcional)</b>	Para que el café especial colombiano pueda ingresar al mercado europeo debe contar con las siguientes certificaciones: <ul style="list-style-type: none"> <li>• TZ Kapeh</li> <li>• Common Code for the Coffee Community (4C)</li> <li>• Comercio Justo</li> <li>• Rainforest Alliance</li> <li>• Orgánico</li> </ul>

Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos en Proexport 2019

Para el etiquetado de productos y especialmente para cafés especiales ya sea en cualquier presentación (verde, tostado, soluble y liofilizado) la legislación europea

no exigen ninguna norma por lo que únicamente se debe cumplir con las normas estandarizadas para productos alimenticios. (Proexport, 2019)

#### **4.2.5.1 Requisitos sanitarios y fitosanitarios**

Para que los cafés especiales puedan llegar hasta el consumidor europeo, deben cumplirse ciertos requisitos de la normativa de la Comisión Europea que están relacionados con:

- Deben cumplirse unos requisitos generales que cumplan con la ley general de alimentos, adicional cumplir con todo el proceso de trazabilidad.
- Se debe cumplir con todos los requisitos higiénicos, llevando un seguimiento de toda la cadena productiva implementando principios básicos
- Asegurarse de que el producto este exento de contraer sustancias toxicas que puedan contaminar los alimentos
- Los materiales con los que se manipulara el producto, deben ser únicamente para ese uso, se debe evitar el contacto con otros materiales para poder evitar que se contaminen los empaques.
- Para los alimentos modificados genéticamente y alimentos nuevos se deben tener regulaciones específicas.
- Para los aditivos en los alimentos se deben tener reglas específicas.
- Para la producción, certificación, etiquetados e importación de productos orgánicos se tienen reglas y procesos(Procolombia, 2013 )

### 4.3.6. ESTUDIO DE PRECIOS

#### 4.3.6.1. Precio competencia Colombia

Tabla 5 Precios de la competencia en Colombia

TIENDA	TIPO DE CAFÉ	PESO (Gr)	PRECIO (COP)	PRECIO (USD)	
<b>AZAHAR COFFEE</b>	Blend Yacuanquer	340	\$ 22.500	\$ 6	
	Blend Huila Norte	340	\$ 22.500	\$ 6	
	Blend pasto	340	\$ 22.500	\$ 6	
	Blend Huila Sur	340	\$ 22.500	\$ 6	
	Blend Planadas Orgánico	340	\$ 22.500	\$ 6	
<b>AMOR PERFECTO</b>	Cafés Exóticos	Samuel Bermúdez	250	\$ 99.800	\$ 25
		Leonid Ramírez	250	\$ 99.800	\$ 25
		Sebastián Gómez	250	\$ 99.800	\$ 25
		Luis Aníbal Calderón	250	\$ 99.800	\$ 25
		Jairo Arcila	250	\$ 99.800	\$ 25
		Felipe Arcila	500	\$ 99.800	\$ 25
	Trace Coffee	Astrid Medina	500	\$ 48.000	\$ 12
		Eduard Campos	500	\$ 48.000	\$ 12
		Luz Edy Gómez	500	\$ 48.000	\$ 12
	Café Gourmet	Gourmet Bolsa	500	\$ 38.500	\$ 10
		Gourmet lata (Grano)	500	\$ 26.000	\$ 7
		Gourmet lata (Molido)	500	\$ 26.000	\$ 7
	Otros Cafés	Orgánico	500	\$ 38.500	\$ 10
		Descafeinado	500	\$ 38.500	\$ 10
		Asprounion	500	\$ 38.500	\$ 10
<b>COLO COFFEE ROASTERS COLOMBIA</b>	Ancestros	Typica	250	\$ 40.000	\$ 10
		Bourbon	250	\$ 40.000	\$ 10
		Caturra	250	\$ 40.000	\$ 10
		Geshas	250	\$ 40.000	\$ 10

Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos de tiendas de café 2020

El precio del café tostado en tiendas de cafés especiales se encuentra en un promedio de \$ 51.000 entre medias libras y libras, siendo el más económico de la tienda Azahar Coffee con un valor de \$ 22.500 en presentación de 340 gr, y el más costoso de la tienda Amor perfecto con un valor de \$ 99.800 en presentación de 500 gr, Cabe resaltar que en las tiendas de competencia el café es empacado en presentaciones de 250, 340 y 500gr. en Colo Coffee Roasters Colombia para las líneas Ancestros y Contemporáneos el café va empacado en presentación de 250 gr y adicional va dentro de un tarro, para la línea de diversos su presentación es de 340 gr, y finalmente para el café institucional va empacado en presentación de 500 gr.

#### 4.3.6.2. Precio competencia mercado objetivo Reino Unido (Londres)

Tabla 6: Precio de la competencia en Londres

NOMBRE	TIPO DE CAFÉ		PESO (Gr)	PRECIO (LIBRA ESTERLINA)	PRECIO (DÓLAR)	PRECIO (COP)
CARAVAN COFFEE ROASTERS	Américas	Familia Decaf Primavera	250	£ 9,50	\$ 11,69	\$ 47.676
		Mario Hervas	250	£ 14,00	\$ 17,22	\$ 70.259
	África	Businde Natural Espresso	250	£ 12,00	\$ 14,76	\$ 60.222
		Cooperativa Sholi	500	£ 12,50	\$ 15,38	\$ 62.731
	Mezclas	mezcla de Mercado	250	£ 9,50	\$ 11,69	\$ 47.676
		Bru Especial	250	£ 12,00	\$ 14,76	\$ 60.222
		El Diario	250	£ 9,50	\$ 11,69	\$ 47.676
SCUARE MILE COFFEE ROASTERS	ladrillo Rojo		350	£ 10,50	\$ 12,92	\$ 52.694
	Tienda de Dulces		350	£ 14,00	\$ 17,22	\$ 70.259
	Espresso Descafeinado		350	£ 13,50	\$ 16,61	\$ 67.750
	Guayacan		350	£ 13,00	\$ 15,99	\$ 65.240
	Kerinci		350	£ 17,00	\$ 20,91	\$ 85.314
	Ntarambo		350	£ 14,00	\$ 17,22	\$ 70.259
	El Guayabal		350	£ 15,00	\$ 18,45	\$ 75.277
GRIND	Café En Grano Y Molido		500	£ 29,00	\$ 35,67	\$ 145.536

	Vainas Compostables Nespresso	500	£ 15,00	\$ 18,45	\$ 75.277	
	Vainas Compostables Nespresso en lata	500	£ 10,00	\$ 12,30	\$ 50.185	
COLOMBIA COFFEE ROASTERS	Asado medio	Colombia Finca el Porvenir	250	£ 10,75	\$ 13,22	\$ 53.949
		Espresso de Caballero de Colombia	250r	£ 8,95	\$ 11,01	\$ 44.915
		Mezcla Oxford	250	£ 9,75	\$ 11,99	\$ 48.930
		Caña de Azúcar Natural	250	£ 9,20	\$ 11,32	\$ 46.170
		Colombia Federación campesina	250r	£ 8,50	\$ 10,46	\$ 42.657
	Asado de Filtro	Invitado café Ruanda	250	£ 10,75	\$ 13,22	\$ 53.949
		Invitado Café Etiopia	250r	£ 10,75	\$ 13,22	\$ 53.949

Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos de tiendas de café 2020

El precio del café en Londres está en un promedio de \$ 62.449 (COP) en presentaciones de 250, 340, y 500 gr, siendo el más económico de la línea Asado Medio Colombia federación campesina con un valor de \$42.657 en presentación de 250 gr de la tienda Colombia Coffee Roasters, y la libra más costosa es de la tienda Grind con un valor de \$ 145.536 en presentación de 500 gr.

Cabe resaltar que las tiendas de café como Caravan Coffee Roasters, Scuar Mile Coffee Roasters, Grind, entre otras no solo manejan cafés especiales colombianos sino de otras partes del mundo; mientras que tiendas como Colombia Coffee Roasters y Hermanos Colombian Coffee solo manejan cafés especiales Colombianos.

#### **4.3.7. ESTUDIO DE CANALES DE COMERCIALIZACION**

El café que entra al Reino Unido en su mayoría es verde que después es procesado (tostado), del cual el 85% del mercado británico consume el café especial

colombiano, y el 15% del mercado británico es de café instantáneo y extracto de café.

En los últimos años los supermercados han venido jugando un papel importante en cuanto a la venta de cafés especiales, disminuyendo la participación a tiendas dedicadas a la venta de café y derivados. Esto se debe a que estas tiendas de cadena en la UE ofrecen cafés especiales certificado de “comercio justo”.

*Grafico 13: Canales de comercialización*



Fuente: autoría propia

La distribución del café en el mercado europeo se ha caracterizado por el trabajo de Traders especializados en el mercado mayorista, donde estos son los encargados de tener un contacto directo con el exportador adquiriendo el producto directamente, que seguido de ello es vendido y comercializado a los diferentes canales o mercados minoristas.

El consumidor británico se ha inclinado por degustar una taza de café en establecimientos públicos como restaurantes, Coffee shops, bares, entre otros, pero también han optado por adquirir el café en supermercados, tiendas de cadena y tomar la taza de café desde sus casas. (Procolombia, 2016)

#### **4.3.8. ESTUDIO DE COMPETENCIA**

##### **4.3.8.1. Mercado del café en Reino Unido**

El cambio de la cultura del café en el Reino Unido ha venido cambiando de manera positiva para el mercado ya que su consumo se divide en un 70% en hogares británicos, lo que quiere decir que la gente prefiere comprar café en supermercados o almacenes de cadena y en un 30% en establecimientos públicos, esto presenta un nicho de mercado ya que su demanda es elevada y el cliente está dispuesto a pagar precios altos por el producto.

El consumidor británico a la hora de tomar café prefiere tomar un café de alta calidad ya sea en Coffee shops o desde su casa, con esto se espera que su cultura continúe cambiando de cafés instantáneos a opciones más sofisticadas como lo son el café en grano o recién molido (Procolombia, 2019)

Los consumidores británicos compran cafés especiales en mercados minoristas. Aunque con la demanda creciente se han incursionado las compras de café vía internet, encabezando el café especial, a las ventas por internet también se han sumado supermercados debido a su alta demanda.

##### **4.3.9. PROVEEDORES**

Los principales proveedores con los que cuenta BOROCO SAS son los siguientes:

Tabla 7 Proveedores

PROVEEDOR	FINCA	TONELADAS / MES	VARIEDAD	FORMA DE ENVÍO	FORMA DE PAGO
Oscar Daza	Aratoca, Santander	0.02 Tn	Gesha	Transporte Propio	Crédito a un mes
Alfredo Mogollón	Quipile, Cundinamarca	0.04 Tn	Bourbon	Transporte propio	Crédito a un mes
Familia Holguín	La Inmaculada, Valle del Cauca	0.02 Tn	Typica	Transporte Propio de la agremiación	Crédito sin descuento a un mes y de contado descuento del 7%
Luis Ernesto Nieto	China Alta, Tolima	0.04 Tn	Caturra y Bourbon	Transporte propio	Crédito a un mes

Fuente: Autoría propia a partir de datos obtenidos en la empresa 2020

Los proveedores que abastecen el café de BOROCO SAS cuentan con certificación, están inscritos ante la federación nacional de cafeteros, mensualmente suministran en total a la empresa con aproximadamente 10 sacos de café verde con un peso de 70 kg cada uno.

#### 4.3.10. CONDICIONES COMERCIALES DE COMPRA

Este valor está directamente ligado al precio del dólar y del precio del café en la bolsa de NY. Al cierre del mes de marzo del 2020 el precio del café estuvo en un promedio de \$12000 pesos el kilo de café en verde especial y de \$ 9434 café pergamino finca.

#### 4.4. MODELO DE EXPORTACIÓN

##### 4.4.1. INCOTERMS

La empresa BOROCO S.A.S utilizo para la exportación de CECVB fue el Incoterms DPU O Delivered at Place Unloaded, mercancía entregada y descargada en lugar acordado (puerto de destino convenido), según el cual, BOROCO S.A.S se hará cargo de gran parte de la logística, costos y riesgos, hasta la ciudad de Londres, Reino Unido, también asumirá todo lo relacionado con embalaje de la mercancía, carga hasta la terminal aérea en el aeropuerto el dorado, descargue y trámites aduaneros, transporte internacional, transporte y descarga.

Hasta que la mercancía sea entregada en el lugar acordado, la empresa BOROCO S.A.S correrá con todos los riesgos.

Ilustración 1 Modelo DPU



Fuente: Autoría propia

Dentro de las obligaciones de la empresa BOROCO S.A.S incluye también realizar todos los trámites aduaneros, contratar el transporte y seguro hasta el centro logístico de la ciudad de Londres y entregar descargado el CECVB en la terminal aérea acordada en Londres.

Los riesgos y gastos que asume la empresa BOROCO S.A.S comienzan desde que el CECVB se encuentra dentro de la empresa hasta su entrega en el lugar acordado. En caso de que el CECVB no alcance a llegar a su lugar de destino, la responsabilidad la asumirá la empresa BOROCO S.A.S.

Dentro de las obligaciones del comprador en Londres, deberá realizar los trámites respectivos aduaneros de importación, además de recoger el CECVB del lugar acordado en la ciudad de Londres y llevarlo hasta su destino final en caso de que el sitio donde se recoge la tienda no sea el destino final de CECVB

En caso de pérdidas o daños que presente el CECVB los deberá asumir el comprador desde el momento que la empresa BOROCO S.A.S deje el CECVB en el lugar acordado. El comprador será quien defina las fechas, plazos estipulados y puntos donde se llevara a cabo la descarga del CECVB dentro de la terminal aérea para que la empresa BOROCO S.A.S pueda realizar la contratación del transporte y su logística respectiva. (Guía práctica en la operativa de comercio internacional, 2019)

La empresa BOROCO S.A.S para realizar su proceso de exportación de CECVB hacia la ciudad de Londres en Reino Unido se encargara de los temas aduaneros como lo son:

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Registro sanitario
- Documentos de transporte

Para la documentación de transporte la empresa es quien decide en qué condiciones va a ser transportado el producto, entendiendo como tal el medio que se va a utilizar (avión) y los plazos de entrega, así como las distintas opciones que contemple.

Decidirá el tipo de embalaje que se utilizara para el CECVB a exportar, además de las condiciones del lugar de almacenamiento de la mercancía.

#### **4.4.2. MEDIDAS DE CONTINGENCIA**

BOROCO S.A.S al convertirse en empresa exportadora, tiene como responsabilidad asumir cada uno de los riesgos relacionados a la manutención del producto con destino a la ciudad de Londres en Reino Unido, teniendo en cuenta la calidad y preservación para cumplir con requisitos sanitarios y así garantizar que el café sea apto para el consumo humano. Asimismo, riesgos de carácter fiscal, político-comercial, de seguridad y logística, deben ser punto clave de análisis para iniciar un proceso de exportación, cuyos resultados esperados vayan encaminados a la obtención de beneficios y a la generación de reconocimiento a futuro.

Para este caso, al utilizar el término de negociación DPU, los diferentes riesgos que incurren en una exportación para la empresa BOROCO S.A.S van hasta que la mercancía llegue a destino convenido con la empresa importadora, como ya se mencionó anteriormente y así determinar la negociación de forma exitosa, por tal motivo la empresa debe tomar medidas de contingencia para así evitar pérdidas.

Las medidas de contingencia que la empresa decidió tomar son las siguientes:

- Estudio de mercado previo, desde características generales del país (clima, Población, cultura, tradiciones) hasta factores políticos, económicos, financieros y comerciales para determinar el desempeño del mismo dentro del comercio internacional (con cuantos países ha negociado y que tratados vigentes tiene), así como regulaciones y medidas para la comercialización de bienes y servicios para el consumo.
- Para ello debe utilizarse medios de pagos disponibles y comúnmente usados dentro del marco de negociaciones de carácter internacional. Para este caso BOROCO S.A.S recurre a la carta de crédito, que mediante una entidad de crédito

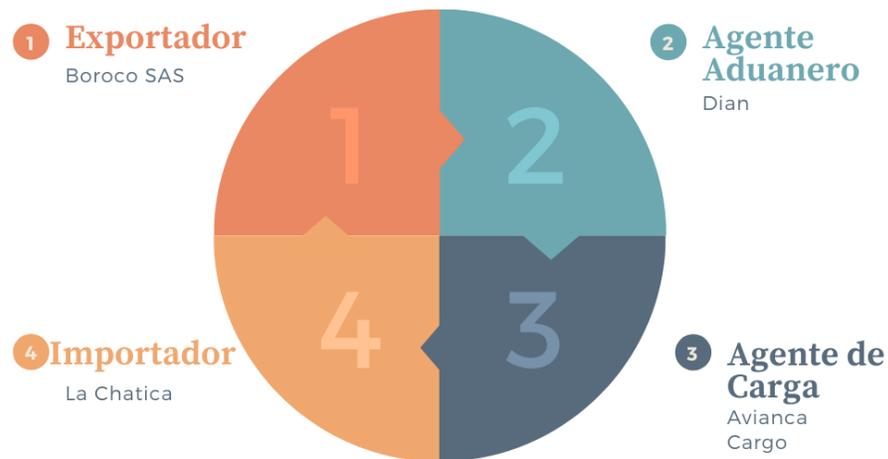
debidamente autorizada y con la documentación válida requerida garantizará el pago al vendedor dada la exportación realizada

- En este caso, las partes han pactado la negociación con la moneda fuerte y base para los negocios, el dólar y la calculación de costos y fecha de pago se transa bajo la tasa representativa de mercado TRM, del día 20 de Abril de 2020
- Lo mejor es contratar agentes de carga debidamente autorizados, especializados en el transporte internacional, así como de carga y descarga, donde los costos abarcan también los seguros en caso de pérdida y daño.
- BOROCO S.A.S, antes de iniciar el proceso de traslado, verifica condiciones de calidad del producto, empaque y embalaje, cumpliendo con requisitos exigidos por INVIMA, FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS, etc.

#### **4.5. PLAN DE EXPORTACIÓN**

##### **4.5.1. TRAMITES Y DOCUMENTOS**

Durante el proceso de exportación de CECVB para la empresa BOROCO SAS deben ser partícipes:



Fuente: Autoría propia

BOROCO S.A.S es una empresa de régimen simplificado que se encuentra registrada ante la federación nacional de cafeteros para poder exportar CECVB (Anexo 3).

El régimen de exportación es de una exportación definitiva ya que el CECVB va a salir del país para su consumo final en Londres, Reino Unido.

La modalidad de exportación que tomo la empresa BOROCO S.A.S fue exportar en pequeñas cantidades, ya que es la primera vez que la empresa va a realizar este proceso además de que es mucho más asequible para la empresa como exportadora.

El término de negociación que escogió BOROCO SAS para la exportación de CECVB fue el Incoterms DPU, donde se establecen los costos y gastos en los que incurren BOROCO SAS y LA CHATICA, como ya se mencionó anteriormente.

#### A. EXPORTADOR

BOROCO SAS debe realizar los siguientes trámites en un antes durante y después del proceso de exportación:

Tabla 8: Tramites exportador

EXPORTADOR				
	PERIODO	TRAMITE	ENTIDAD	DIAS
1	ANTES	Registro nacional de exportador	MINTIC	3
2		registro de las tostadoras de BOROCO SAS	FNC	1
3		Anuncio de la Exportación ante la FNC	FNC	
4		Identificación de la posición arancelaria	DIAN	1
5		ficha Técnica	BOROCO	1
6		Solicitud de la Firma Digital en el VUCE y VUCE- Policia antinarcóticos	VUCE	1
7	DURANTE	Factura comercial	BOROCO	1
8		Certificado de origen	CAMARA DE COMERCIO	1
9	DESPUES	solicitar el DEX al agente aduanero	BOROCO	1
10		Reintegro de Divisas	BOROCO	1

Fuente: Autoría propia

1. Lady Paola Laguna Becerra como representante legal de la empresa BOROCO S.A.S. deberá diligenciar un formulario establecido para poder obtener el registro nacional de exportación. Dicho formulario debe ser anexado con la siguiente documentación:

- Certificado de Existencia y Representación legal de la empresa BOROCO S.A.S, este certificado se solicita ante la cámara de comercio de Bogotá, y su tiempo de entrega es de 30 días calendario a la fecha en que se presentó la solicitud
- Fotocopia del Registro Único Tributario –RUT (Anexo 4).

- Fotocopia del documento de identidad de Lady Paola Laguna Becerra representante legal de la empresa BOROCO S.A.S
  
- Referencia bancaria con vigencia de no más de 30 días, en este documento se debe verificar la conducta financiera y comercial de Lady Paola Laguna Becerra representante legal de la empresa BOROCO S.A.S frente a los compromisos adquiridos con esta.
  
- Una vez se tengan los documentos, Lady Paola Laguna Becerra representante legal de la empresa BOROCO S.A.S deberá acercarse a alguna de las oficinas de la FNC para su respectiva radicación.

2. Para que la máquina tostadora de CECVB de la empresa BOROCO S.A.S esté en funcionamiento y pueda exportar su café, la empresa debe estar registrada y autorizada ante la FNC.

3. BOROCO SAS como empresa dedicada a la venta de cafés especiales y productos elaborados a base del mismo, para poder exportar alguno de sus productos debe realizar trámites ante la federación nacional de cafeteros, como se explica a continuación el Procedimiento ante la Federación Nacional de Cafeteros:

3.1. Anunciar la exportación:

La empresa BOROCO S.A.S deberá realizar el anuncio de exportación, documento que se expide en la FNC acreditando la cantidad exacta de CECVB que se va a enviar a la Ciudad de Londres. Seguido de esto se podrá hacer la liquidación de la contribución cafetera.

3.2. Efectuar el pago de la contribución cafetera:

La contribución cafetera es un impuesto obligatorio que debe pagarse, el pago está a cargo de productores de cafés colombianos, y debe generarse al momento que se decide exportar

La contribución que deberá pagar la empresa BOROCO S.A.S será de 233.28 USD (1,08 USD por libra a exportar), una vez que la empresa realice el pago la federación expedirá el certificado de contribución cafetera.

### 3.3. Mostrar la guía de transito

Esta guía es un documento que asegura el transporte del café dentro del país

Todo cargamento de café que realice BOROCO SAS deberá estar amparado con este documento; este formato debe solicitarse en la Federación Nacional de Cafeteros (FNC) y debe ser revisado por la Dirección De Impuestos Y Aduanas Nacionales (DIAN)

Cuando el formato de la guía de transito sea revisado por la Dian, el original debe enviarlo la federación nacional de cafeteros, con la guía debe anexarse la autorización de embarque, donde se haga constar la salida del CECVB del territorio aduanero nacional.

### 3.4. Adquirir Certificado de Calidad

Es un certificado que es emitido por Almacafe, que acredita a BOROCO SAS el cumplimiento de las disposiciones adoptadas por el Comité Nacional De Cafeteros.

En el momento que el CECVB ingrese al aeropuerto, se tomaran muestras y se realizaran pruebas por el área de calidad. Este proceso se lleva a cabo con el certificado de repeso.

### 3.5. Certificado de Origen ICO

Este certificado es emitido por la FNC, que acredita el origen del CECVB, una vez que BOROCO SAS recibe el comprobante de pago de la contribución cafetera.

### 3.6. Solicitar vistos buenos de ICA/INVIMA

Este visto bueno se solicita dependiendo el tipo de café que se va a exportar; BOROCO SAS debe solicitar un registro ante el INVIMA.

4. BOROCO SAS debe contar con un código numérico (Posición arancelaria del producto) que permita identificar las mercancías a nivel mundial de una forma más exacta, todo esto con el fin de establecer el impuesto de exportación, este código debe solicitarse únicamente ante la DIAN.

5. La empresa por medio de un documento debe resumir las características físicas, los procesos productivos, con el fin de que se asegure la producción y comercialización del CECVB. (La empresa aún no cuenta con este documento, debe solicitarlo para poder llevar a cabo la exportación).

6. BOROCO SAS debe registrarse ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) con el fin de garantizar la seguridad de un documento, con toda la seguridad electrónica, y adicionalmente asegurar que el CECVB no lleva sustancias psicoactivas.

7. BOROCO SAS debe incluir a su factura comercial (Anexo 5) datos adicionales para poder exportar su CECVB (Procolombia, s.f.). La información que debe incluirse en la factura es:

*Tabla 9: Factura comercial*

<b>DATOS ADICIONALES</b>	<b>→</b>	<b>BOROCO SAS</b>
Condiciones de pago	→	Transferencia
Sub partida arancelaria (6 dígitos)	→	0901.21.10

Origen de la mercancía	→	Bogotá, Colombia
Incoterm definido	→	DPU

Fuente: Autoría propia.

8. BOROCO SAS debe emitir un certificado de origen que determine que el CECVB fue tostado en Colombia. Este documento es muy importante durante toda la exportación que se va a realizar hacia Londres.

Para consultar la norma de origen se debe conocer si la posición arancelaria del Café Especial Colombiano recibe preferencia arancelaria con el TCL del Reino Unido.

Dentro de los trámites que se realizan en el certificado de origen se deben consultar los acuerdos comerciales que tiene el país con la Unión Europea, ya que Londres hace parte. El certificado de origen debe ser emitido por la DIAN, debe ir firmado por Lady Paola Laguna Becerra, representante legal de BOROCO SAS como empresa exportadora y debe ir acompañado de la factura comercial

9. Después de que se realiza la exportación BOROCO SAS debe solicitar al agente aduanero el documento de exportación, documento que se presenta ante la aduana, antes de llevar a cabo la exportación del CECVB, en él debe ir toda la información de los soportes que presenta el agente aduanero ante la DIAN. Este documento es que valida todo el proceso de exportación del CECVB, y debe guardarse por 5 años.

10. BOROCO SAS contara como intermediario para el reintegro de divisas con Bancoldex, que por medio de cartas de crédito aseguran a BOROCO SAS el pago del CECVB por parte de la empresa en Londres en el momento que la carga llegue al lugar destino. El comprador utiliza los documentos requeridos de exportación para

la creación de la carta de crédito, esto como evidencia de que todo se está haciendo legalmente.

La divisa que se utilizará en esta exportación de CECVB hacia la ciudad de Londres es en Dólares, ya que se considera la moneda base de los negocios.

Para esta exportación la tasa representativa del mercado que se tomo fue de \$3.973 del día 20 de abril del 2020.

## B. AGENTE ADUANERO

BOROCO SAS debe contratar un agente aduanero autorizado por la DIAN y debe firmarse un poder para que este pueda hacer los trámites necesarios que lleven a cabo la exportación del CECVB.

Dentro de los trámites que debe realizar el agente aduanero se encuentran los siguientes:

Tabla 10: Tramites Agente aduanero

AGENTE ADUANERO				
	PERIODO	TRAMITE	ENTIDAD	DIAS
1	ANTES	Circular externa DIAN 170	DIAN	1
2	DURANTE	Radicación de documentos de la empresa ante Avianca Cargo	DIAN	1
3		Solicitar autorización de embarque	DIAN	1
4	DESPUES	Tramitar el DEX	DIAN	1

Fuente: Autoría propia

10.1.1. Esta circular permite identificar ciertos aspectos para prevenir y controlar el lavado de activos durante la exportación. Para emitir esta circular se deben presentar los siguientes documentos:

- RUT

- Certificado de existencia y representación legal
- Cédula ciudadanía del representante legal
- Estados financieros
- Certificación bancaria

10.1.2. El agente aduanero debe radicar los documentos de Avianca cargo, ya que es la empresa que BOROCO SAS contrato para que realice la exportación del CECVB hacia la ciudad de Londres.

Entre los documentos que se deben radicar están:

*Tabla 11: Documentos a radicar por el Agente de carga*

DOCUMENTOS A RADICAR
Identificar puerta de salida: Cada terminal de carga (Avianca Cargo) tiene su proceso interno
Formato de inscripción del terminal de carga (Avianca Cargo).
Certificado de existencia y representación legal con fecha de expedición no superior a 60 días.
RUT
Estados financieros (Balance General y Estado de Resultados) del último período contable
Cédula representante legal.

Fuente: Autoría propia

10.1.3. El agente aduanero debe tramitar ante la dirección seccional de aduanas la solicitud de embarque (SAE), especificando donde se encontrara la mercancía a través de medios electrónicos. Esta solicitud es aceptada cuando BOROCO SAS cuenta con los documentos de soporte.

10.1.4. El agente aduanero debe solicitar al agente de carga la declaración de exportación, que se expide a los 8 días que fue enviado el CECVB hacia Londres.

## C. AGENTE DE CARGA

BOROCO SAS contrato a Avianca Cargo para actuar en el transporte aéreo, y hacerse responsable de todo el proceso logístico desde que el CECVB llegue a la terminal aérea hasta que el producto esta con el comprador, el agente aduanero debe hacer llegar al agente de carga los documentos que tramito para hacer la exportación.

Dentro de la documentación que está a cargo del agente de carga se encuentran los documentos necesarios para el envío del CECVB por medio aéreo

- Realizar la cotización del transporte, este varía dependiendo el Incoterms ya que algunos términos especifican que esta cotización la hace es el comprador, para la exportación de CECVB, el agente de carga si debe hacer esta cotización ya que el Incoterms que se utilizara es el DPU
- Responsable de hacer la reserva del espacio en el avión.
- Debe informar cualquier percance o cambio durante el proceso
- Debe hacer cierres documentales
- Debe diligenciar un documento llamado “Documento de Transporte aéreo AWB (Air Way Bill) / Guía Aérea”
- Debe enviar la Guía aérea
- Debe hacer seguimiento de todo el proceso logístico hasta que llegue a Londres
- Debe dar aviso a BOROCO SAS de que el CECVB ya se encuentra con el importador.

#### D. IMPORTADOR

Para la exportación del CECVB el señor Jack Storey como representante legal de la empresa LA CHATICA, y como importador el único trámite que debe realizar son los pagos en la aduana de importación en Londres.

#### **4.5.2. PROCESO LOGISTICO**

El proceso logístico para la exportación que va a realizar BOROCO SAS de CECVB va desde el empaque del producto a cargo de la empresa hasta que la mercancía se encuentra a disposición del importador, con la finalidad de que cada fase de la cadena de distribución física internacional se cumpla de manera eficiente evitando incertidumbres y elevados costos que puedan afectar la viabilidad del negocio.

*Imagen 5: Empaque del café*



Fuente: Colo Coffee Roasters

BOROCO SAS como empresa exportadora dentro de sus funciones en el proceso logístico debe empaquetar el CECVB en los envases respectivos, junto a un etiquetado que cumpla con los estándares de calidad especificando sus índices nutricionales,

conservación y vida útil del café, generando una diferenciación con respecto a otras marcas o productos similares y así permitir que exista una ventaja competitiva.

*Imagen 6: Embalaje*



Fuente: Google, 2020

Ya cuando el proceso de empaque haya finalizado, se procederá a realizar el embalaje del CECVB, contando con que se enviarán 432 unidades, dando uso a cajas de cartón corrugado de medidas 50x60x60 cm, calculando que en cada caja se pueden empaquetar 100 unidades, se requerirán 5 cajas.

*Imagen 7: Pallet*



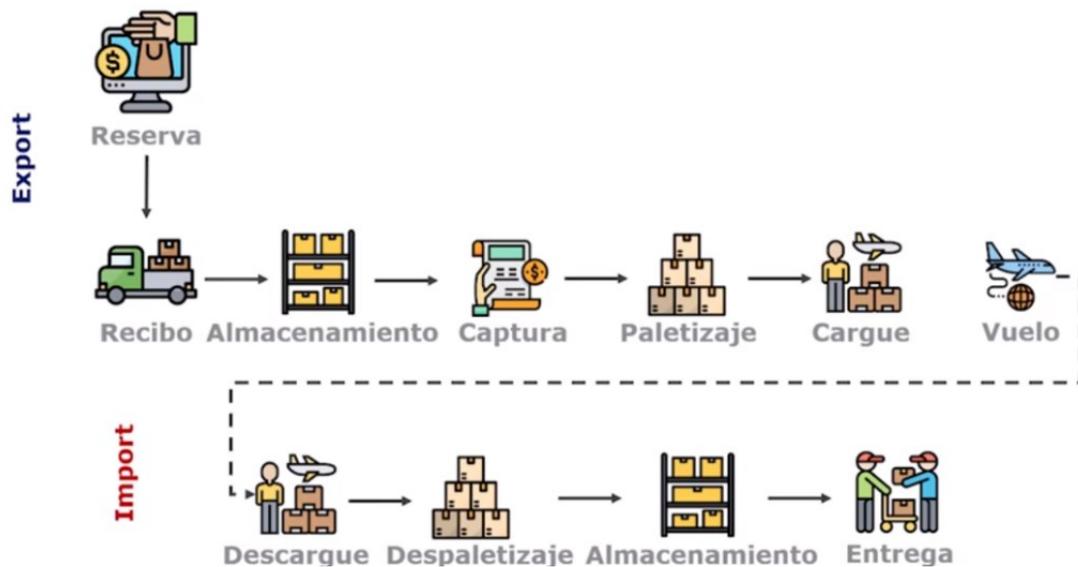
Fuente: Google 2020

Para unitalizar las cajas BOROCO SAS adquirirán un pallet de medidas 120x100x10 cm con un peso de 20 kg con el fin de brindar seguridad al CECVB.

La empresa contratara un vehículo tipo acarreo, para el transporte local del CECVB desde las instalaciones de la empresa hasta la terminal aérea en el aeropuerto el dorado.

Al momento de que el CECVB llegue a la terminal aérea, se descargue y quede en manos del agente de carga (Avianca Cargo) empieza la manipulación de la mercancía rectificando etapas de cumplimiento para el futuro embarque y que se cumpla con todo el proceso de exportación debidamente.

Imagen 8: Proceso Logístico



Fuente: Autoría propia

BOROCO SAS le confirma a Avianca Cargo la reserva por lo que se procede a hacer el recibo de la carga, allí se hace todo el pesaje, el conteo, la medición de la carga, captura del recibo de la bodega y se hacen los procesos de seguridad como rayos x u otros procesos alternos como detectores de traza, etc. Después pasa a al

almacenamiento donde Avianca debe hacer todo el tema de rotulado, inspección de aduanas o policía, seguido de esto viene la captura de datos para poder hacer la guía aérea, esta guía es el tiquete de la carga para que la mercancía pueda volar sin problema, cuando este documento ya está, se pasa al área de paletizaje, cabe resaltar que BOROCO SAS adquirió su propio pallet con el fin de garantizar la seguridad de la mercancía, lo que quiere decir que Avianca solo se debe ocupar de buscarle espacio en el avión.

En el proceso de cargue Avianca cuenta con una persona que tiene en la cabeza todo el avión, pesos (Kg), y es la guía en la optimización de los aviones. Esta persona será la encargada de revisar cual es el avión más apto para que la mercancía pueda llegar a Londres sin ningún problema; ya cargado el café en el avión, viene la parte del vuelo hacia el país destino.

Cuando el avión llegue a Londres, se hace todo el tema del descargue del CECVB, traslado a la bodega, allí se hace un conteo de que el CECVB estén completas las cajas y unidades que se enviaron, se hace el despaletizaje, ( como ya se mencionó anteriormente el CECVB va con su propio pallet, por lo que Avianca se hace cargo de devolverlo hacia Colombia) se arma la guía, y se hace todo el tema de confirmación de aduanas en Londres, ya cuando todo está con visto bueno se procede a la entrega inmediata de la mercancía al transporte que BOROCO SAS contrata para que el CECVB sea llevado hasta su destino final que es la tienda de café LA CHATICA.

## **4.6. ESTUDIO DE COSTOS**

### **4.6.1. COSTOS DE PRODUCCION**

Para la exportación de CECVB es indispensable hallar el costo de producción del café con el fin de identificar la capacidad productiva de la empresa y evaluar si

puede suplir la demanda en Londres, país donde será enviado el café. Para la identificación de estos costos se tomaron datos como materias primas, mano de obra, y costos indirectos.

BOROCO SAS cuenta con cuatro líneas de café, tres son de café especial y una línea de café institucional. La variedad Bourbon, de la línea ancestros fue la que empresa decidió exportar, por lo cual se determinó cuánto cuesta producir este café.

Para empezar a hallar el costo de este producto, se debe tener presente la cantidad a exportar, con el fin de determinar la cantidad a producir, para esta primera exportación la cantidad a producir son 432 unidades de 250 gr cada una.

La capacidad de producción que tiene BOROCO SAS es de 10 sacos de café cada uno de 54 kg en tostado, produciendo mensualmente 2160 unidades, por lo cual todos los costos directos e indirectos se calcularon por saco de café, para obtener un costo neto del producto.

#### 4.6.1.1. Materias primas

Como materia prima directa se toman los sacos de café pergamino que llegan a la empresa.

Tabla 12: Materia Prima directa

	Cantidad	Valor Unitario	Costo Total
Saco de Café Pergamino	1	637.980	637.980
<b>TOTAL</b>			<b>637.980</b>

Fuente: Autoría propia

Como materia prima indirecta se toma una gramera industrial para el peso del café y una caneca donde será almacenado el café antes y después de su proceso de tosti3n, mientras es empacado.

Tabla 13: Materia prima indirecta

	Cantidad	Valor Unitario	Costo Total
Gramera	1	170.000	170.000
Caneca plástica 30 Litros	1	110.000	110.000
<b>TOTAL</b>			<b>280.000</b>

Fuente: Autoría propia

#### 4.6.1.2. Mano de obra

BOROCO SAS cuenta con dos baristas; uno que se dedica exclusivamente al proceso de tosti3n del café, y otro que es el auxiliar de laboratorio.

El salario mensual que recibe el primer barista (Tostador) es de \$ 5.534.084 y el del segundo barista (auxiliar) es de \$ 1.493.442 por tostar 10 sacos de café. En esta tabla se puede observar el costo que tiene cada barista por saco de café. Con un total de \$ 665.939.

Tabla 14: Costos Mano de obra directa

Cargo	Remuneraci3n por saco de café	Auxilio de transporte	Deducciones		Total deducido	Neto a pagar
			Salud (4%)	Pensi3n (4%)		
Barista (Tostador)	553.408	9.703	22.136	22.136	44.273	518.839
Barista (Auxiliar)	149.344	9.703	5.974	5.974	11.948	147.100
<b>TOTAL</b>					<b>665.939</b>	

Fuente: Autoría propia

Igualmente la empresa se debe pagarle a los baristas las provisiones que exige la ley por su mano de obra prestada; las provisiones que se le pagan al primer tostador

por saco de café es \$ 115.755 y al segundo tostador es de \$ 31.238 por saco de café como se puede observar en la tabla.

Tabla 15: Provisiones de prestaciones

Cargo	Remuneración mensual	Provisión de prestaciones				Total provisiones
		Cesantías	Prima	Vacaciones	Intereses de cesantías	
Barista (tostador)	553.408	46.117	46.117	23.059	461	115.755
Barista (auxiliar)	149.344	12.445	12.445	6.223	124	31.238
					<b>TOTAL</b>	<b>146.992</b>

Fuente: Autoría propia

#### 4.6.1.3. Costos indirectos

En estos costos entran los que incurren en la producción del café, como lo son los servicios públicos, arriendo, y mantenimiento de las maquinas tostadoras utilizadas para el proceso. Dentro de los servicios públicos se tienen energía y agua, donde en el proceso de producción estos dos incurren solo en un 20% y 15%, los 80% y 85% son de la parte administrativa y del servicio al cliente.

La empresa mensualmente en energía incurre en un costo de \$ 513.000 de los cuales el 20 % sería un valor de \$ 102.600, que por saco de café daría un costo de \$ 10.260. En agua mensualmente se incurre en \$400.000 de los cuales el 15% sería un valor de \$ 60.000 que por saco de café daría un costo de \$ 6.000. BOROCO SAS por el establecimiento mensualmente incurre en un costo de \$ 3.551.742, de los cuales el Laboratorio que es el lugar donde se realiza el proceso productivo con un 15% sería un valor de \$ 532.763 que por saco de café daría un costo de \$ 53.277. Para el mantenimiento de la maquinaria el valor mensual es de \$ 417.000 de los cuales el 30% corresponden a las maquinas tostadoras con un valor de \$125.100 que por saco de café daría un costo de \$ 12.515.

Tabla 16: Costos indirectos

Servicios	Área	Porcentaje	Valor mes	Valor por área	Valor por saco
LUZ	Laboratorio	20%	513.000	102.600	<b>10.260</b>
	servicio al cliente	70%	513.000	359.100	35.910
	Administrativa	10%	513.000	51.300	5.130
<b>TOTAL</b>		100%	513.000	513.000	<b>51.300</b>
AGUA	Laboratorio	15%	400.000	60.000	<b>6.000</b>
	servicio al cliente	70%	400.000	280.000	28.000
	Administrativa	15%	400.000	60.000	6.000
<b>TOTAL</b>		100%	400.000	400.000	<b>40.000</b>
ARRIENDO	Laboratorio	15%	3.551.742	532.761	<b>53.276</b>
	servicio al cliente	80%	3.551.742	2.841.394	284.139
	Administrativa	5%	3.551.742	177.587	17.759
<b>TOTAL</b>		100%	3.551.742	3.551.742	<b>355.174</b>
<b>MANTENIMIENTO</b>					
Maquinas Tostadoras	Producción	30%	417.167	125.150	<b>12.515</b>
Máquinas de Espresso	Producción	40%	417.167	166.867	16.687
Molinos	Producción	30%	417.167	125.150	12.515
<b>TOTAL</b>		100%	417.167	417.167	<b>41.717</b>

Fuente: Autoría propia

Para el proceso de exportación la empresa cuenta con dos máquinas tostadoras, de las cuales se calculó su depreciación dividiendo el total del activo en la variaciones de mensuales, y diarias, esta depreciación esta por un valor de \$ 158.588 mensual de los cuales por saco de café su costo sería de \$ 15.859

Tabla 17: Depreciación, maquinaria y equipo

MAQUINAS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	VIDA UTIL (AÑOS)	VALOR SALVAMENTO	DEPRECIACION ESTIMADA		
					AÑO	MES	DIA
Maquina Tostadora 1	1	128.110.000	20	12.687.000	634.350	52.863	1.762
Maquina Tostadora 2	1	43.110.000	10	12.687.000	1.268.700	105.725	3.524
<b>SUBTOTAL</b>					<b>1.903.050</b>	<b>158.588</b>	<b>5.286</b>

Fuente: Autoría propia

El valor total de los costos indirectos en los que incurrirá la empresa BOROCO SAS para hallar el costo de producción del CECVB sería de \$ 97.910

Tabla 18: Costos indirectos por saco de café

CONCEPTO	COSTO INDIRECTO
Energía	10.260
Agua	6.000
Arriendo	53.276
Depreciación	15.859
Mantenimiento	12.515
<b>TOTAL</b>	<b>97.910</b>

Fuente: Autoría propia

#### 4.6.1.4. Hoja de costos

En la hoja de costos se puede observar que el valor de la materia prima fue de \$ 637.980, el valor de la mano de obra de \$ 665.939 y el valor de los costos indirectos de \$ 97.910, para un total de \$ 1.401.829, dividido en 216 que son las unidades que se obtienen de un saco de café, lo que quiere decir que el costo unitario del CECVB es de \$ 6.490.

Tabla 19: Hoja de costos

Hoja de costos café especial				Cantidad	216		
Costos materia prima				Costo mano de obra			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor
CAFÉ PERGAMINO	1	637.980	637.980	Barista 1	1	518.839	518.839
				Barista 2	1	147.100	147.100
<b>COSTO TOTAL</b>			637.980	<b>COSTO TOTAL</b>			665.939
							<b>LIQUIDACION</b>
<b>CMP</b>							637.980
<b>CMO</b>							665.939
<b>CIF</b>							97.910
<b>COSTO TOTAL</b>							1.401.829
<b>COSTO UNITARIO</b>							<b>6.490</b>

Fuente: Autoría propia

## **4.6.2. COSTOS DE EXPORTACION**

Para llevar a cabo la exportación de CECVB hacia el Reino Unido se debe hacer una inversión inicial de \$ 4.548.072 para todo el tema logístico, trámites y costos en destino. La empresa como primera alternativa invertirá con recursos propios y como segunda alternativa solicitará un crédito. El plan de exportación se llevara a cabo con una proyección de 6 meses con el fin de evaluar la recuperación del capital invertido.

### **4.6.2.1. Plan de inversión**

El plan de inversión para esta exportación consta un valor de \$ 9.189.662 para 432 unidades, donde se muestran todos los costos incurridos tanto en producción, como en temas logísticos, trámites aduaneros y otros, y costos en destino

El costo de producción estimado para esta exportación es de \$ 6.490 (tabla 19) por 432 (unidades a exportar) con un valor de \$ 2.803.657.

Los costos logísticos se dividen en dos, los costos de embalaje empaque y pallet, y en los costos de transporte desde la empresa hasta el aeropuerto, manipulación de la mercancía y el flete internacional. El costo del empaque tiene un valor de 333 por las unidades a exportar da un total de \$ 143.856, el costo del embalaje tiene un valor de \$ 14.999 por 5 da un total de \$ 74.995, y el costo del pallet tiene un valor de \$ 13.000. El transporte que se encargara de transportar la mercancía desde la empresa hasta el terminal de carga en el aeropuerto el dorado tiene un costo de \$ 120.000, la manipulación de la mercancía tiene un valor de \$ 180.000 y el flete internacional que se encargara de transportar la mercancía hasta el Reino Unido tiene un costo de \$ 1.552.400 para un total de \$ 2.084.251

Los tramites de exportación corresponden a la documentación requerida, el pago de la contribución cafetera tiene un costo de 1.08 USD por libra, lo que da un valor

de \$ 926.821 ya que se cancela el valor de 216 libras, el certificado de origen tiene un costo de \$ 180.000, el documento de exportación tiene un costo de \$ 142.000 ya que es la primera vez que se van a solicitar y deben ser radicado, en todo el tema de aduanas suma un valor de \$200.000, a los agentes de carga y aduaneros se les debe dar una comisión por realizar todos estos trámites, lo cual tiene un costo de \$ 415.000, para un total de \$ 1.863.821.

Finalmente la empresa debe incurrir en los costos de destino ya que el Incoterms que se eligió para esta exportación los cubre, entre estos costos se encuentran la descarga de la mercancía en el Reino unido con un costo de \$ 250.000, el transporte que se encargara de llevar el café hasta el lugar acordado con el importador tiene un costo de \$ 350.000 para un total de \$ 600.000

El costo neto de la exportación daría un total de \$ 7.351.730, la utilidad que la empresa ganaría con la exportación sería del 25% con un valor de \$ 1.837.932 para un total de 9.189.662.

Tabla 20: Costos de Exportación

Exportación de café procesado a reino unido		
Estructura de costos de exportación		
Descripción	Precio (COP )	Precio (USD )
Costo de producción	2.803.657	706
Costos logísticos		
Empaque ( incluyendo etiquetado )	143.856	36
Embalaje	74.995	19
Pallet o estiba	13.000	3
Transporte local	120.000	30
Manipulación de mercancía (carga)	180.000	45
Flete internacional, incluyendo seguros	1.552.400	391
<b>TOTAL</b>	<b>2.084.251</b>	<b>525</b>
Tramites		
Contribución cafetera	926.821	233
Certificado de origen	180.000	45

Dex ( documento de exportación )	142.000	36
Aduanas	200.000	50
<b>TOTAL</b>	<b>1.448.821</b>	<b>365</b>
Comisiones (agentes de aduana y carga)	415.000	104
<b>TOTAL</b>	<b>1.863.821</b>	<b>469</b>
<b>Costos en destino</b>		
Manipulación de mercancía ( descarga)	250.000	63
Transporte local ( desde aeropuerto hasta empresa )	350.000	88
<b>TOTAL</b>	<b>600.000</b>	<b>151</b>
<b>Total costos de exportación</b>	<b>7.351.730</b>	<b>1.850</b>
Utilidad 25%	1.837.932	463
<b>TOTAL</b>	<b>9.189.662</b>	<b>2.313</b>

Fuente: Autoría propia

Para este plan de inversión el precio del dólar (USD) que se manejó está regido bajo la tasa representativa del mercado (TRM) del día 20 de abril del 2020.

#### 4.6.2.2. Proyección de la demanda

La demanda para futuras exportaciones se proyectó en un crecimiento del 15% cada mes, aumentando la capacidad de producción de la empresa.

Tabla 21: Proyección de demanda para futuras exportaciones

Período (mes)	Demanda
1	432
2	497
3	571
4	657
5	756
6	869

Fuente: Autoría propia

Para el factor de proyección de la demanda se aplica la siguiente formula, con el fin de determinar el porcentaje producido cada mes respecto a la demanda proyectada en el último mes.

$$FP = \frac{\text{Producción real de cada año}}{\text{Demanda proyectada en el ultimo año}}$$

Tabla 22: Factor de proyección de la demanda

Período	Demanda	Producción real	FP
1	432	432	0,50
2	497	497	0,57
3	571	571	0,66
4	657	657	0,76
5	756	756	0,87
6	869	869	1,00

Fuente: Autoría propia

#### 4.6.2.3. Estado de resultados proyectados recursos propios

Para este estado de resultados se basó en la proyección de la demanda cuando se llegue al sexto mes, tomando como el primer mes para las siguientes proyecciones.

Tabla 23: Ingreso por unidades exportadas proyectadas

Período	Demanda	Unidades Exportadas	Valor Unitario	total
1	432	432	21.272	9.189.662
2	497	497	18.744	9.312.093
3	571	571	17.801	10.169.861
4	657	657	16.967	11.147.319
5	756	756	16.238	12.268.627
6	869	869	15.605	13.559.666

Fuente: Autoría propia

El valor de los ingresos por unidades exportadas en el primer mes es de \$ 9.189.662 por 432 unidades, segundo mes de \$ 9.312.093 por 497 unidades, tercer mes de \$ 10.169.861 por 571 unidades, cuarto mes por \$ 11.147.319 por 657 unidades, quinto mes de \$ 12.268.627 por 756 unidades y sexto mes de 13.559.666 por 869 unidades

Tabla 24: Estado de resultados con recursos propios

ESTADO DE RESULTADOS	TOTAL PROYECTO	MESES					
		1	2	3	4	5	6
Ingresos por ventas	13.559.666	9.189.662	9.312.093	10.169.861	11.147.319	12.268.627	13.559.666
costos de produccion	5.639.764	2.803.657	3.225.504	3.705.760	4.263.896	4.906.400	5.639.764
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>7.919.901</b>	<b>6.386.005</b>	<b>6.086.589</b>	<b>6.464.101</b>	<b>6.883.423</b>	<b>7.362.226</b>	<b>7.919.901</b>
<b>COSTOS FIJOS DE PRODUCCION</b>	<b>81.650</b>						
Arriendo	53.276	53.276	53.276	53.276	53.276	53.276	53.276
Depreciacion	15.859	15.859	15.859	15.859	15.859	15.859	15.859
Mantenimiento	12.515	12.515	12.515	12.515	12.515	12.515	12.515
<b>COSTOS VARIABLES DE PRODUCCION</b>	<b>16.260</b>	<b>17.750</b>	<b>16.400</b>	<b>18.650</b>	<b>16.850</b>	<b>16.550</b>	<b>16.725</b>
Luz	10.260	11.000	10.400	11.600	11.000	9.800	10.500
Agua	6.000	6.750	6.000	7.050	5.850	6.750	6.225
<b>COSTOS DE EXPORTACION</b>	<b>5.209.138</b>	<b>4.548.072</b>	<b>4.227.170</b>	<b>4.425.572</b>	<b>4.653.715</b>	<b>4.914.078</b>	<b>5.209.138</b>
Logistico	2.289.768	2.084.251	2.105.896	2.145.537	2.189.174	2.237.140	2.289.768
Tramites	2.319.370	1.863.821	1.521.274	1.680.035	1.864.541	2.076.938	2.319.370
Costos en destino	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>2.612.854</b>	<b>1.738.533</b>	<b>1.761.370</b>	<b>1.938.229</b>	<b>2.131.208</b>	<b>2.349.948</b>	<b>2.612.389</b>
Impuestos	862.242	573.716	581.252	639.616	703.299	775.483	862.088
<b>Utilidad Neta del ejercicio UNE</b>	<b>1.750.612</b>	<b>1.164.817</b>	<b>1.180.118</b>	<b>1.298.614</b>	<b>1.427.909</b>	<b>1.574.465</b>	<b>1.750.300</b>

Fuente: Autoría propia

La utilidad bruta muestra la diferencia entre el ingreso por ventas y costos de producción. Esto representa la ganancia obtenida en el caso que no incurriera en ningún gasto. La utilidad que se obtuvo en el primer mes es de \$ 6.386.005, segundo mes de \$ 6.086.589, tercer mes de \$ 6.464.101, cuarto mes de \$ 6.883.423, quinto mes de \$ 7.362.226, y sexto mes de \$ 7.919.901

El impuesto incurrido por las actividades de la empresa está enmarcada por el impuesto de renta que grava las utilidades derivadas de las operaciones de la empresa que en Colombia representa el 33% tomado por el primer periodo del 2019.

La utilidad neta del ejercicio es la ganancia generada por las actividades realizadas por la empresa a lo largo de un periodo de tiempo. La utilidad que se obtuvo en el

primer mes es de \$ 1.164.817, segundo mes de \$ 1.180.118, tercer mes de \$ 1.298.614, cuarto mes de \$ 1.427.909, quinto mes de \$ 1.574.465 y sexto mes de \$ 1.750.300.

#### 4.6.2.4. Flujo neto de caja

El flujo neto de caja permitirá medir la liquidez de BOROCO SAS a través de los 6 meses que dura el plan de inversión, este flujo neto se obtiene sumando la utilidad neta con las depreciaciones.

Tabla 25: Flujo neto de caja

FLUJO NETO DE CAJA	PERIODO						
	0	1	2	3	4	5	6
Utilidad Neta del Ejercicio		1.164.817	1.180.118	1.298.614	1.427.909	1.574.465	1.750.300
Inversion	- 4.548.072						
Capital de trabajo							
Amortizacion a la Deuda							
Depreciacion		15.859	15.859	15.859	15.859	15.859	15.859
<b>FNC</b>	<b>- 4.548.072</b>	<b>1.180.676</b>	<b>1.195.976</b>	<b>1.314.472</b>	<b>1.443.768</b>	<b>1.590.324</b>	<b>1.766.159</b>

Fuente: Autoría propia

Este FNC muestra el valor del plan inicial de \$ 4.548.072, se puede apreciar que para el primer mes el FNC fue de \$ 1.180.676, segundo mes \$ 1.195.976, tercer mes \$ 1.314.472, cuarto mes \$ 1.443.768, quinto mes 1.590.324, y sexto mes 1.766.159.

#### 4.6.2.5. Tasa Interna de Oportunidad

La tasa interna de oportunidad tomada en este plan de exportación corresponde a la tasa interbancaria la cual es de 4%.

#### 4.6.2.6. Valor presente Neto

El VPN son todos los valores de los ingresos y egresos actuales, presentes y futuros que hacen parte del plan de exportación. Muestra el valor de los beneficios generados y los costos incurridos por el proyecto durante su horizonte de tiempo.

El valor presente neto utilizando una tasa interna de oportunidad del 4% es de \$ 2.690.954 Como nuestro VPN es positivo se puede decir que nuestro proyecto de inversión con recursos propios es rentable.

#### **4.6.2.7. Tasa interna de retorno**

La TIR nos muestra la rentabilidad del proyecto, para este plan de exportación la TIR equivale a 20% lo que quiere decir que nuestro proyecto es financieramente factible, dado que la  $TIR > TIO$ .

#### **4.6.2.8. Plan de financiamiento**

Para la segunda alternativa se mencionó que la empresa solicitaría un crédito por \$ 4.548.072 para todo el tema logístico, trámites y costos en destino. Este financiamiento se realizara con una tasa efectiva anual del 13.13% a un plazo de 6 meses, donde se evaluó la financiación a cuota fija o variable.

*Tabla 26: Amortización a la deuda*

	<b>CUOTA FIJA</b>	<b>CUOTA VARIABLE</b>
<b>1</b>	737.540	758.012
<b>2</b>	745.610	758.012
<b>3</b>	753.769	758.012
<b>4</b>	762.016	758.012
<b>5</b>	770.354	758.012
<b>6</b>	778.783	758.012

Fuente: Autoría propia

#### 4.6.2.9. Estado de resultados con financiación

Tabla 27: Estado de resultado con financiación

ESTADO DE RESULTADOS	TOTAL PROYECTO	PERIODOS					
		1	2	3	4	5	6
		0,50	0,57	0,66	0,76	0,87	1
Ingresos por ventas	13.559.666	9.189.662	9.312.093	10.169.861	11.147.319	12.268.627	13.559.666
Costos de produccion	5.639.764	2.803.657	3.225.504	3.705.760	4.263.896	4.906.400	5.639.764
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>7.919.901</b>	<b>6.386.005</b>	<b>6.086.589</b>	<b>6.464.101</b>	<b>6.883.423</b>	<b>7.362.226</b>	<b>7.919.901</b>
<b>COSTOS FIJOS DE PRODUCCION</b>	<b>81.650</b>						
arriendo	53.276	53.276	53.276	53.276	53.276	53.276	53.276
depreciacion	15.859	15.859	15.859	15.859	15.859	15.859	15.859
mantenimiento	12.515	12.515	12.515	12.515	12.515	12.515	12.515
<b>COSTOS VARIABLES DE PRODUCC</b>	<b>16.725</b>	<b>17.750</b>	<b>16.400</b>	<b>18.650</b>	<b>16.850</b>	<b>16.550</b>	<b>16.725</b>
luz	10.500	11.000	10.400	11.600	11.000	9.800	10.500
agua	6.225	6.750	6.000	7.050	5.850	6.750	6.225
<b>COSTOS DE EXPORTACION</b>	<b>5.209.138</b>	<b>4.548.072</b>	<b>4.227.170</b>	<b>4.425.572</b>	<b>4.653.715</b>	<b>4.914.078</b>	<b>5.209.138</b>
Logistico	2.289.768	2.084.251	2.105.896	2.145.537	2.189.174	2.237.140	2.289.768
Tramites	2.319.370	1.863.821	1.521.274	1.680.035	1.864.541	2.076.938	2.319.370
Costos en destino	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>2.612.389</b>	<b>1.738.533</b>	<b>1.761.370</b>	<b>1.938.229</b>	<b>2.131.208</b>	<b>2.349.948</b>	<b>2.612.389</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>-</b>	<b>49.763</b>	<b>41.470</b>	<b>33.176</b>	<b>24.882</b>	<b>16.588</b>	<b>8.294</b>
gastos deflactacion de interes		49.763	41.470	33.176	24.882	16.588	8.294
<b>UNIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>2.612.389</b>	<b>1.688.770</b>	<b>1.719.900</b>	<b>1.905.053</b>	<b>2.106.326</b>	<b>2.333.360</b>	<b>2.604.095</b>
impuestos	862.088	557.294	567.567	628.668	695.088	770.009	859.351
utilidad neta del ejercicio	1.750.300	1.131.476	1.152.333	1.276.386	1.411.239	1.563.352	1.744.743

Fuente: Autoría propia.

La utilidad bruta muestra la diferencia entre el ingreso por ventas y costos de producción. Esto representa la ganancia obtenida en el caso que no incurriera en ningún gasto. La utilidad que se obtuvo en el primer mes es de \$ 6.388.005, segundo mes de \$ 6.086.589, tercer mes de \$ 6.464.101, cuarto mes de \$ 6.883.423, quinto mes de \$ 7.362.226, y sexto mes de \$ 7.919.901.

Los gastos financieros en el estado de resultados están compuesto por Gastos por delectación de intereses que representan los intereses pagados por el préstamo incurrido.

El impuesto incurrido por las actividades de la empresa está enmarcada por el impuesto de renta que grava las utilidades derivadas de las operaciones de la empresa que en Colombia representa el 33% tomado por el primer periodo del 2019.

La utilidad neta del ejercicio es la ganancia generada por las actividades realizadas por la empresa a lo largo de un periodo de tiempo. La utilidad que se obtuvo en el primer mes es de \$ 1.131.476, segundo mes de \$ 1.152.333, tercer mes de \$ 1.276.386, cuarto mes de \$ 1.411.239, quinto mes de \$ 1.563.352 y sexto mes de \$ 1.744.743.

#### 4.6.2.10. Flujo neto de caja

El flujo neto de caja permitirá medir la liquidez de BOROCO SAS a través de los 6 meses que dura el plan de inversión, este flujo neto se obtiene sumando la utilidad neta con las depreciaciones y restando las amortizaciones a la deuda.

Tabla 28: Flujo neto de caja con financiamiento

FLUJO NETO DE CAJA	PERIODO						
	0	1	2	3	4	5	6
Utilidad neta del ejercicio		1.131.476	1.152.333	1.276.386	1.411.239	1.563.352	1.744.743
Inversión	- 4.548.072						
Capital de trabajo							
Depreciacion		15.859	15.859	15.859	15.859	15.859	15.859
Amortizacion a la deuda		- 737.540	- 745.610	- 753.769	- 762.016	- 770.354	- 778.783
<b>FNC</b>	<b>- 4.548.072</b>	<b>409.794</b>	<b>422.581</b>	<b>538.476</b>	<b>665.081</b>	<b>808.856</b>	<b>981.819</b>

Fuente: Autoría propia

Este FNC muestra el valor del plan inicial de \$ 4.548.072, se puede apreciar que para el primer mes el FNC fue de \$ 409.794, segundo mes \$ 422.581, tercer mes \$ 538.476, cuarto mes \$ 665.081, quinto mes 808.856, y sexto mes 981.819.

## 5. CONCLUSIONES

- Reino Unido representa un buen país para que BOROCO SAS inicie su participación en mercados internacionales, ya que en este país hasta ahora se está posicionando el consumo de café, por lo cual la empresa no tendría mucha competencia al momento de exportar.
- El 85% de los ingleses prefieren el café especial colombiano, igualmente los precios que maneja BOROCO SAS son muy factibles y competitivos, lo que quiere decir que el CECVB tendría una buena oferta y demanda en este país.
- BOROCO SAS decidió utilizar el Incoterms DPU en el cual la empresa se hace responsable del producto hasta el lugar acordado de entrega en el Reino Unido.
- En el plan de exportación se pudo identificar que el proceso logístico empieza en la empresa con el empaque y embalaje del producto, y entrega en terminal de carga, seguido del agente de carga quien continúa con el proceso hasta que el producto llega a su lugar de destino. Mientras que el agente de Aduanero solo se encarga de los trámites y documentación, y el Importador el único trámite que debe realizar son los pagos en la aduana de importación en Londres.
- La empresa decidió comprar un pallet, para las primeras exportaciones, generando un ahorro que puede ser invertido para otras cosas.
- En el estudio de costos la TIR arroja un porcentaje del 20% la cual es mayor a la TIO planteada del 4%, determinando que el plan de exportación es viable y factible utilizando recursos propios de la empresa.

- Para la primera exportación solo se financio el valor total de los costos logísticos, trámites y costos en destino ya que la empresa puede suplir esta demanda con la capacidad productiva que maneja hasta la fecha.
- La exportación para BOROCO SAS es rentable si se exportan más de dos sacos para que su precio tenga un punto de equilibrio y pueda ser un precio competitivo en el mercado objetivo.

## 6. RECOMENDACIONES

- La empresa antes de iniciar su proceso de exportación debe tramitar la ficha técnica del café, ya que esta debe ir en el empaque en un lugar visible. Igualmente debe solicitar el certificado de origen que permita verificar que el café es procesado por BOROCO SAS
- BOROCO SAS debe aumentar su capacidad de producción de 10 sacos de café verde a 15 sacos de café verde mensuales para poder suplir la demanda proyectada.
- BOROCO SAS puede obtener una utilidad más alta si evalúa la posibilidad empezar exportando a países cercanos, por los costos de exportación más económicos
- Como el CECVB es un producto no perecedero la empresa puede evaluar la posibilidad de exportar vía marítima ya que sus costos son más económicos, e igualmente se pueden generar mayores utilidades

## 7. GLOSARIO DE TÉRMINOS

**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. (Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, 2010)

**Coffea arábica L.** es actualmente la principal especie del género, y constituye más del 60% del café que se comercializa en el mercado internacional. Es una especie autógena, es decir, se autopoliniza o auto fertiliza. Se considera un café de altura, que se cultiva bien en temperatura de 18 a 23 0C. En Colombia las plantaciones están concentradas en altitudes que oscilan entre los 1200 y los 1800 m.s.n.m. el contenido de cafeína de los granos está entre 1,0 y 1,4% en base a materia seca, y es menos amargo que la otra especie cultivada. Es el café de mejor calidad en taza. (Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, 2010).

**Café Tostado:** Se trata del producto que resulta de la aplicación de calor a los granos de café verde. Este proceso genera cambios físicos y químicos que potencializan el aroma y el sabor de cada grano (Federación Nacional de Cafeteros, 2012).

**Exportación:** Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero nacional, de mercancías nacionales o mercancías en libre circulación, para su uso o consumo definitivo en otro país, cumpliendo los procedimientos que deben ser llevados a cabo por las personas interesadas y por la aduana a los efectos de cumplir con la legislación aduanera (DANE, 2017)

**Agente aduanero:** son las personas jurídicas autorizadas por la DIAN para ejercer actividades de la función pública aduanera, orientados a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios, cumplan con las normas legales

existentes en materia de importación, exportación, tránsito aduanero, y cualquier procedimiento aduanero. (Procolombia, 2018)

**AWB:** Air Way Bill por sus siglas en inglés, se denomina también “Carta de porte aéreo” es el documento que ampara el transporte de mercancías vía transporte aéreo. (Caro, 2012, p. 25)

**B/L:** Conocimiento de embarque o B/L (por sus iniciales en inglés, Bill of Lading) es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza como contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular. La finalidad de este contrato es proteger al cargador y al consignatario de la carga frente al naviero. (Caro, 2012, p.25)

**Certificado de origen:** Documento que prueba el origen de una mercancía según las Normas de origen definidas en el Acuerdo Comercial bajo el cual se hará el amparo del beneficio arancelario. pdf tramites de exportación. (Procolombia, 2018)

**Sociedad de Intermediación Aduanera, S.I.A:** (Agencias de Aduana) Persona jurídica autorizada por la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales) para el ejercicio la intermediación aduanera, el cual es su objeto social principal. (Caro, 2012, p. 26)

**Tratado Comercial:** Tratado sometido al derecho internacional y suscrito entre dos o más países soberanos en virtud del cual se establece el modelo de relaciones en los intercambios comerciales entre los firmantes con objetivos varios tales como derechos de aduana, impuestos a pagar etc. (Caro, 2012, p. 26).

## BIBLIOGRAFÍA

- Cáceres Rodríguez, W., Agudelo Cely, O. I. y Tejedor Estupiñán, R. A. (2018). Las exportaciones y el crecimiento económico en Boyacá Colombia 1980-2015. *Revista Apuntes del CENES*, 37(65), 175-211. DOI: <https://doi.org/10.19053/01203053.v37.n65.2018.7122>. Recuperado de <http://repositorio.uptc.edu.co/handle/001/2062>
- Café de Colombia (2013). Historia del café de Colombia. Bogotá, Colombia. Recuperado de <https://www.cafedecolombia.com/particulares/historia-del-cafe-de-colombia/>
- Clavijo, S. (26 de noviembre de 2018). Panorama Cafetero 2018-2019 [En línea]. *La Republica*: Recuperado de <https://www.larepublica.co/analisis/sergio-clavijo-500041/panorama-cafetero-2018-2019-2797742>
- Decreto 749 De 1990. Diario Oficial de la Republica de Colombia. Bogotá, Colombia, 11 de abril de 1990. Recuperado de <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?id=1158735>
- Echavarría, J., Esguerra, P., McAllister, D. y Robayo, C. (2015). *Misión de estudios para la competitividad de la caficultura en Colombia*. Bogotá, Colombia: Editorial Universidad del Rosario. Recuperado de <https://www.urosario.edu.co/Mision-Cafetera/Archivos/Mision-de-estudios-para-competitividad-de-la-Cafic/>
- Echeverri, E. (s.f.). Variedades de café sembradas en Colombia [Cartilla Cafetera]. Recuperado de <https://www.cenicafe.org/es/publications/C1.pdf>
- Editores Molido y Servido (2019). Variedad Geisha o Gesha [En línea]. Recuperado de <https://www.molidoyservido.com/variedad-geisha-o-gesha/>
- Espinoza, R. (2015). Posicionamiento de marca, la batalla por tu mente. Recuperado de <https://robertoespinosa.es/2014/09/15/posicionamiento-de-marca-batalla-por-mente>
- Federación Nacional de Cafeteros. (Octubre de 2012). *Glosario Cafetero para conocer más sobre el Café de Colombia*. [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://www.federaciondecafeteros.org/algrano-fnc->

[es/index.php/comments/glosario\\_cafetero\\_para\\_conocer\\_mas\\_sobre\\_el\\_cafe\\_de\\_colombia](#)

Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (2010). Historia del café: especies comerciales y su origen [En línea]. Recuperado de [http://www.cafedecolombia.com/particulares/es/sobre el cafe/el cafe/el cafe/](http://www.cafedecolombia.com/particulares/es/sobre_el_cafe/el_cafe/el_cafe/)

Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (2019). Resolución 05 de 2015 [En línea]. Recuperado de <https://federaciondefcafeteros.org/app/uploads/2019/11/Resoluci%C3%B3n-05-2015.pdf>

Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (2019). Resolución 1 de 1999 [En línea]. Recuperado de <https://federaciondefcafeteros.org/app/uploads/2019/11/3.-Calidad-de-Caf%C3%A9-de-Exportaci%C3%B3n-Resoluci%C3%B3n-01-1999.pdf>

Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (2019).Exportación [En línea]. Recuperado de <https://federaciondefcafeteros.org/wp/exportacion/>

Guía práctica en la operativa de comercio internacional. (2019). Incoterms 2020. Recuperado de [https://jcvshipping.com/wp-content/uploads/2019/10/jcv-guia-incoterms-2020\\_7oct2019.pdf](https://jcvshipping.com/wp-content/uploads/2019/10/jcv-guia-incoterms-2020_7oct2019.pdf)

Hacienda, M. d. (2017). *Ministerio de Hacienda*. Obtenido de [https://www.uiaf.gov.co/sistema\\_nacional\\_ala\\_cft/normatividad\\_sistema/decretos/decreto\\_1451\\_2017](https://www.uiaf.gov.co/sistema_nacional_ala_cft/normatividad_sistema/decretos/decreto_1451_2017)

Las claves de la revolución del café en el Reino Unido (2019). [En línea]. Recuperado de <https://static1.squarespace.com/static/5c88fb9ab2cf792069ddcb46/t/5cc84039eef1a10ec8eac513/1556627521403/Caf%C3%A9ReinoUnido.pdf>

Ministerio de Industria y comercio (2019). Estos son los productos de exportación que tuvieron mayor crecimiento en 2018 [En línea]. Recuperado de <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/productos-de-exportacion-de-mas-crecimiento-2018>

- Muñoz, J. (02 de Octubre de 2014). *Desarrollo de un esquema de exportación de café procesado (molido y tostado) de la empresa Fastec de Colombia S.A.S. hacia los países China y los Estados Unidos de América* (tesis de pregrado). Universidad Tecnológica de Pereira, Risaralda, Colombia. Recuperado de: <http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/handle/11059/4816/33817373M971.pdf?sequence=1>
- Ocampo López, O. L. y Álvarez Herrera, L. M. (2017). Tendencia de la producción y el consumo del café en Colombia. *Revista Apuntes del CENES*, 36(64), 139-165. DOI: <https://doi.org/10.19053/01203053.v36.n64.2017.5419>. Recuperado de <http://repositorio.uptc.edu.co/handle/001/2053>
- Pacheco, D. B., Medina, F. L. y Lamprea, F. E. (2016). *Estudio de viabilidad para la exportación de cafés especiales para la empresa comercializadora café y variedad hacia la ciudad de Ottawa Canadá* (tesis de pregrado). Universidad Cooperativa De Colombia, Cundinamarca, Colombia. Recuperado de: <http://repository.ucc.edu.co/bitstream/ucc/6401/4/2016-Lamprea%2c%20Medina%20y%20Pacheco-Cafe-Viabilidad-Exportacion.pdf>
- Proexport (2019). Acuerdo comercial con la Unión Europea [En línea]. Recuperado de [https://procolombia.co/sites/default/files/cartilla\\_2\\_agroindustria.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/cartilla_2_agroindustria.pdf)
- Procolombia. (s.f.). Guía práctica para la exportación de café. Recuperado de [https://procolombia.co/sites/default/files/exportacion\\_de\\_cafe.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/exportacion_de_cafe.pdf)
- Procolombia (2010). Planes Exportadores [En línea]. Recuperado de <https://procolombia.co/node/1141>
- Procolombia (2013). Cafés Especiales [En línea]. Recuperado de <https://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/agroindustria/cafes-especiales>
- Procolombia (14 de Julio de 2016). Café, flores, cacao y frutas, productos con cero arancel tras vigencia del TLC con Corea [En línea]. Recuperado de <https://procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/cafes-flores-cacao-y-frutas-productos-con-cero-arancel-tras-vigencia-del-tlc-con-corea>
- Procolombia (22 de Noviembre de 2016). Consumo creciente de café en reino unido, oportunidad para los cafés especiales colombianos [En línea]. Recuperado de

<https://procolombia.co/actualidad-internacional/consumo-creciente-de-cafe-en-reino-unido-oportunidad-para-los-cafes-especiales-colombianos>

Puerta, G. (2010). Composición química de una taza de café. *Centro Nacional de Investigaciones de Café*. Recuperado de <https://www.cenicafe.org/es/publications/avt04142.pdf>

Trade Map (2020). Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas [En línea]. Recuperado de [https://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx?nvpm=3%7c170%7c%7c826%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3%7c170%7c%7c826%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1)

Quien se bebe en café en Europa (2019). [En línea]. Recuperado de <https://static1.squarespace.com/static/5c88fb9ab2cf792069ddcb46/t/5cc842638f136c0001852cb4/1556628089847/CafeEuropa.pdf>

Villan Bustamante, D. (24 de febrero de 2019). Reino Unido huele a café colombiano. *La Opinión*. Recuperado de <https://www.laopinion.com.co/economia/reino-unido-huele-cafe-colombiano-171994#OP>

## ANEXOS

### Anexo 1: Características compuestos químicos

Compuesto químico	Efecto en las características sensoriales de la bebida del café
Polisacáridos	Retienen los aromas, contribuyen al cuerpo de la bebida y a la espuma del espresso
Sacarosa	Amargo, sabor, color, acidez, aroma
Azúcares reductores	Color, sabor, aroma
Lípidos	Contribuyen al transporte de los aromas y sabores y en el espresso dan sabor y cuerpo
Proteínas	Contribuyen al amargo y sabor y en el espresso, a la formación de la espuma, según el grado de tostación
Cafeína	Amargor
Trigonelina	Contribuye al amargo, los productos de su degradación al aroma
Ácidos clorogénicos	Dan cuerpo, sabor amargo y astringencia a la bebida
Ácidos alifáticos	Acidez, cuerpo, aroma

Fuente: Cenicafe 2019

### Anexo 2: Compuestos Volátiles

<b>Furanos</b> Caramelo, paja, césped, azúcar quemado, almendra, ahumado, astringente, café tostado, frutal	<b>Pirazinas</b> Chocolate, tierra, mohoso, nuez, tostado, graso, maíz, alquitrán, pimentón, maní, rancio	<b>Oxazoles</b> Almendra, leguminosas, dulce, avellana, tierra, papa, verde	<b>Piridinas</b> Amargo, astringente, caramelo, mantequilla
<b>Tioles</b> Café tostado envejecido, descompuesto, animal, carne asada			<b>Cetonas</b> Mantequilla, caramelo, dulce, miel, frutal, manzana cocida, floral, grasa, rancio, madera
<b>Tiofenos</b> Cebolla, mostaza, fétido			<b>Pirroles</b> Dulce, maíz, cereal, aceite, medicinal, setas comestibles, grasa, nuez
<b>Tiazoles</b> Tierra, papa, verde, nueces			<b>Hidrocarburos</b> Fétido, petróleo, tabaco, manteca, terroso, madera
<b>Ésteres</b> Frutal, dulce, grasa, rancio, irritante, floral	<b>Fenoles</b> Tabaco, ahumado, clavo, fenólico, quemado, caucho astringente, amargo, picante, terroso, madera	<b>Aldehídos</b> Vinoso, miel, cocido, tostado, grasa, madera, verde, malta, ácido, fermentado, picante, dulce, herbal, papas cocidas, frutal, vainilla, picante, quemado, tostado, rancio	<b>Alcoholes</b> Floral, dulce, frutal, mohoso, tierra, tostado, verde, herbal, rancio
<b>Lactonas</b> Melocotón, coco, nuez, dulce, especia, quemado, grasa	<b>Ácidos</b> Vinagre, dulce, rancio, floral, mentolado, frutal, verde herbal, grasa, rancio, mohoso, terroso	<b>Aminas</b> Desagradable, penetrante, descompuesto, pescado, amoníaco	<b>Piranos</b> Dulce, eucalipto

Fuente: Cenicafe 2019

Anexo 3: Registro como exportador ante la FNC



Bogotá D.C., 02 de Enero de 2017  
GAD17C00365

Señores

**BOURBON ROASTERS COFFEE COLOMBIA S.A.S.**  
Atención: Señor (a) **LADY PAOLA LAGUNA BECERRA**  
Calle 70A 13 - 83  
Bogotá, Cundinamarca.

Ref: *Solicitud de Inscripción como Exportador de Café. Resolución 05 de 2015 del Comité Nacional de Cafeteros.*

Respetado (a) Señor (a):

Nos permitimos comunicarle que para los efectos solicitados por la compañía **BOURBON ROASTERS COFFEE COLOMBIA S.A.S.** con NIT **900590713-8** se les ha asignado el código **869** para la marcación de sus lotes como Exportador de Café.

Adjuntamos fotocopia de la comunicación No. 800/76 del 13 de julio de 1976 de la Organización Internacional del Café sobre la marcación de lotes, según la cual, el primer lote que exporten debe ir marcado **3-869-0001** en donde el primer dígito (**3**) corresponde a la clave de Colombia; el segundo (**869**) es su código como Exportador; y el tercero, identifica la partida de café o lote. Al inicio de cada año cafetero cambia la numeración.

Esta comunicación y el registro no implica pronunciamiento alguno acerca de la actividad financiera u origen de recursos del Exportador de Café.

Registro válido hasta el 31 de Diciembre de 2017. Su renovación debe hacerse en la forma y dentro del término previsto en la Resolución 05 de 2015.

Cordialmente,

  
**CARLOS ALBERTO GONZÁLEZ ARBOLEDA**  
Gerente Administrativo

  
Copie



Secretaría General, Gerencia Comercial, Almacén, Coordinación de Logística, Inspecciones Cafeteras:  
Bivertura - Cartagena - Santa Marta

Misión: Asegurar el bienestar del caficultor colombiano a través de una efectiva organización gremial, democrática y representativa

Calle 73 No. 8-13 - Conmutador: (1) 313 6600/6700 - Fax: (1) 217 1021  
[www.cafedecolombia.com](http://www.cafedecolombia.com) | Bogotá - Colombia

F. 0442 - 06  
Ago 2016



Anexo 5: Factura comercial

**COLO COFFEE SAS**

NIT : 900.590.713 - 8  
 CL 70A 13 83  
 BOGOTA - COLOMBIA  
 3099738  
 colocoffeeeco@gmail.com  
 Responsables de iva - No somos autorretenedores  
 Actividad Económica Tarifa 0,00

<b>Cliente</b>	KARLA CAFE COMUNION			<b>FACTURA DE VENTA</b> <b>INST 11</b> <b>Fecha y Hora de Factura</b> Generación 2020-01-17 18:50:15 Vencimiento 2020-01-18		
<b>NIT</b>	444,444,001 - 0	<b>Teléfono</b>	7874024531			
<b>Dirección</b>	1616 AVENIDA PONCE DE LEON SAN JUAN (US)	<b>Vendedor</b>	BOURBON			
<b>Ciudad</b>	SAN JUAN - PUERTO RICO	<b>Centro Costo</b>	5			
<b>Correo</b>	karla@cafecomunion.com					

Código	Descripción	Unid	Cant	V. Unit	Valor Total
0200020000003	CAFE ORIGEN CADA BOLSA POR 340GRS	7	20	7.54	150.80
0200020000003	CAFE ORIGEN CADA BOLSA POR 2.5KG	7	4	41.50	166.00
0200020000003	TRANSPORTE	7	1	105.66	105.66

<b>Total Bruto</b>	422.46
<b>Total a Pagar</b>	<b>USD 422,46</b>

**CONDICION DE PAGO**  
 Credito Cxc Clientes Del Extranjero Consignación Bancaria 422,46 Cuota 1 Vence el 2020-01-18

**VALOR EN LETRAS**  
 Cuatrocientos Veintidos Dolar Con 46/100

**OBSERVACIONES**  
 PARA PAGOS CUENTA CORRIENTE BANCOLOMBIA 3300011687

Fuente: Colo Coffee Roasters 2020