



**IDENTIFICACIÓN DE MERCADOS POTENCIALES PARA LA EXPORTACIÓN DE
LA CERVEZA ARTESANAL**

YIMMY ALEJANDRO BARRERA LEÓN

DIRECTOR:

RAFAEL ANTONIO MUÑOZ AGUILAR

VIGILADA MINEDUCACIÓN

**UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL
DIRECCIÓN NACIONAL UDCII**

Bogotá

30 DE abril de 2021



Tabla de contenido

Agradecimientos	4
Dedicatoria	4
RESUMEN EJECUTIVO	5
RESUMEN FJECUTIVO	iError! Marcador no definido.
INTRODUCCIÓN	7
2. JUSTIFICACIÓN	8
3. ESTADO DEL ARTE	9
4. OBJETIVO GENERAL	10
4.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
5. MARCO TEÓRICO	10
6. METODOLOGÍA	11
1.. 7. DETERMINAR LOS PAÍSES CON MAYOR IMPORTACIÓN DE LA CERVEZA ARTESANAL.	12
PRODUCTO:	12
SUBPARTIDA ARANCELARIA:	12
IMPUESTOS AL CONSUMO	13
ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIONES	iError! Marcador no definido.
POTENCIAL DEL PRODUCTO	14
PRODUCCION	14
Lista de las empresas exportadoras en Colombia para la siguiente categoría de productos	15
Categoría de producto: Bebidas de malta	15
FORMAS DE CONSUMO DEL PRODUCTO:	16
CANALES DE COMERCIALIZACION Y DISTRUBUCION	16
Definir el mercado objetivo que caracteriza la D.F.I	16
Caracterizar la Distribución Física Internacional (D.F.I) para la exportación de Cerveza hacia el mercado ecuatoriano	18
Diseño del producto:	20
Envase	20
Empaque	21



Embalaje	21
PROCESO LOGISTICO DE TRANPORTE	22
Tabla 9. Frecuencia y tiempos de transito desde Buenaventura (Colombia) a puertos Ecuatorianos.	23
Gestión de la distribución.	23
8. CONCLUSIONES Y LOGROS	25
Bibliografía.....	26

ÍNDICE DE TABLAS

ABSTRACT	6
tabla1.....IMPUESTOS AL CONSUMO	13
tabla2..... Estadísticas de exportaciones	13
tabla3..... Lista de las empresas exportadoras en Colombia para la siguiente categoría de productos.....	15
tabla4..... matriz de mercado objetivo para definir D.F.I	16
tabla5..... Tabla de preselección de mercados	18
tabla6..... Principales exportaciones de Colombia a Ecuador	19
tabla7..... Discriminación del producto	20
tabla8. . Frecuencia y tiempos de transito desde Buenaventura (Colombia) a puertos ecuatorianos.	23

ÍNDICE DE FIGURAS

figura1. tipos de envase	20
figura2. tipos de embalaje	21
figura3. Acceso marítimo.....	22



Agradecimientos

Agradezco a la facultad de ciencias económicas y administrativas por su constante apoyo y guía en este proceso, a la coordinadora Omaira Agudelo por su gran ayuda y colaboración en cada momento de consulta al profesor Rafael Muñoz por su entera disposición y colaboración en este momento de consulta y soporte para la elaboración de este trabajo. A Dios a ya universo por haber conspirado para mantenerme firme y no decaer durante este gran esfuerzo que comprendido mi carrera como comerciante internacional.

Yimmy Alejandro Barrera León

Dedicatoria

Se lo dedico a mis profesores de secundaria que me inculcaron grandes herramientas en el ámbito comercial, para mis padres que me infundieron la disciplina de estudiar y perseguir mis sueños y hacer realidad mis metas y a mis amigos porque me han apoyado en esta parte tan importante para mi vida, porque siempre me impulsan a ser mejor y a creer en mí.

Yimmy Alejandro Barrera León

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente trabajo tiene como propósito final identificar un mercado potencial para la exportación de la cerveza artesanal.

En Colombia año tras año ha venido tomando fuerza la distribución de la cerveza artesanal, con un crecimiento porcentual del 30% en donde se vienen destacando en diversos festivales cerveceros artesanales en Colombia en donde participan marcas nacionales e internacionales.

Por lo tanto, la industria cervecera busca es penetrar nuevos mercados en el ámbito internacional para así poder posicionar sus marcas y así darle un aumento en la producción de cerveza artesanal.

Por lo cual este trabajo se enfocó en crear un estudio de mercado, para identificar el mercado internacional más conveniente en donde se dará a conocer la disposición y el potencial del producto que se maneja en Colombia, mostrando así en cada cerveza la calidad en el sabor y aroma que represente a cada una de las regiones productoras de cerveza artesanal en el país.

De igual manera, que se pueda diseñar una presentación atractiva para la aceptación de la cerveza a nivel internacional.

En este orden de ideas en este documento busca ayudar a crecer a la industria cervecera y a potenciar estos productos con mano de obra colombiana dando a conocer el potencial y la calidad que se ofrece la cerveza artesanal en Colombia impulsando igual mente la economía regional dando así satisfacción a aquellos amantes de la cerveza artesanal impulsándola por medio del comercio Electrónico.

PALABRAS CLAVES: mercados potenciales, exportación, internacionalización, posicionamiento de marca, comercio electrónico

ABSTRACT

In this work, the ultimate goal is a potential market for the export of craft beer.

In Colombia year after year, the distribution of craft beer has been stronger, with a percentage growth of 30%. Where several craft brewing festivals have been highlighted in Colombia where national and international brands participate.

Therefore, the brewing industry seeks to penetrate new markets internationally in order to position its brands and thus give it an increase in craft beer production.

Therefore this work will focus on creating a market study, to identify the most convenient international market where the disposition and potential of the product that is handled in Colombia will be made known, thus showing in each beer the quality in the taste and aroma that represents each of the beer-producing regions.

In this order of ideas, this document seeks to help the brewing industry grow and promote these products with Colombia labor, making nown known the potencial and quality craft beer offers in Colombia, also boosting the regional economy, thus giving satsfaction. To those lovers of creft beer promoting it through the elccetronic commerce.

KEYWORDS: potential markets, export, internatiomalization, Brand positioning, eletronic commerce



INTRODUCCIÓN

El presente documento se basará en diferentes teorías en las cuales nos podremos basar para determinar o identificar un mercado potencial para la exportación de cerveza artesanal. la cual es producida en micro cervecerías con una representación en volumen desde 1000 económicas hasta 100.000 lts de cerveza al mes, por lo cual su objetivo no es el consumo masivo, sino que, por su característica en cuanto sabor, olor, y consistencia se diferencian a la cerveza tradicional.

Motivado a entender el funcionamiento de esta industria, buscando diferentes análisis que permitan visualizar el crecimiento de la elaboración de la cerveza artesanal en base al entendimiento del mercado y del consumidor estableciendo claras estrategias para la producción y distribución de la cerveza artesanal por medio de diferentes canales de distribución en base a una segmentación la cual se basara en analizar cuidadosamente que tipo de mercado es el mas viable para la exportación de cerveza artesanal y así darle al cliente una nueva experiencia en cuanto nuevos aromas y sabores.

Por otro lado, poder aprovechar la diversidad y la calidad de cada una de las frutas que e puedan utilizar para la creación de este producto y proporciona una mayor diversificación a la industria cervecera.

2. JUSTIFICACIÓN

La empresa DELOITTE que es una empresa dedicada a proveer servicios de auditoría, consultoría, asesoría financiera, de riesgos, entre otros servicios, nos cuenta que el panorama mundial de la industria cervecera artesanal para el 2015 estaría valuada en \$85 millones de dólares y que para el 2025 estaría estimada en un valor de \$502.9 mil millones de dólares por lo cual tendrá un crecimiento anual de 19.9% en la demanda de las bebidas alcohólicas en el mercado mundial.

Teniendo en cuenta esto y la contribución al desarrollo económico que aportan las cerveceras en todo el mundo; las cervecerías artesanales colombianas buscaran penetrar nuevos mercados, que le permitan impulsar su producto y el posicionamiento de su marca, el aumento de su producción y por consiguiente de la empresa misma. Es por esto, que el presente proyecto se enfoca en crear un estudio de mercado para las cervecerías artesanales nacionales, puedan lograr identificar el mercado internacional más conveniente. Y así poder establecer estrategias de marketing para diseñar una presentación atractiva para la aceptación del producto en el mercado internacional.

Teniendo en cuenta que las empresas tienen una trayectoria de 18 años en el mercado y aprovechando la diversidad de frutas y demás materias primas naturales que la empresa implementa en sus procesos productivos, brindando así una cerveza artesanal de alta calidad a sus clientes, siendo única en sus sabores y aromas.

La cerveza artesanal pretende alcanzar nuevos mercados dando un mejoramiento con productos naturales y de esta forma mejorar la calidad de vida de sus funcionarios a la vez que se generan nuevos empleos. El estudio de mercado busca herramientas en la cuales se verá reflejada la excelencia en sus productos y alcanzar así los objetivos propuestos a través de un paso a paso de este proceso exportación.

3. ESTADO DEL ARTE

De acuerdo con Estrada y Montoya (2019), el nacimiento de la cerveza artesanal en Colombia constituye un acontecimiento importante en la industria cervecera, sin embargo, es un acontecimiento que se encuentra monopolizado dado que más del 90% de la bebida tradicional la vende una sola empresa. A pesar de lo anterior, en nuestro país, ya existen alrededor de 192 casas cerveceras en operación.

El proceso de fabricación de la cerveza artesanal colombiana toma elementos de procesos desarrollados en países europeos como Bélgica, Alemania y República Checa. No obstante, Colombia se enfrenta a problemáticas relacionadas con la disponibilidad de materias primas como la malta, el lúpulo y la levadura que se importan y generan altos costos de fabricación.

A nivel internacional, el sector de las bebidas alcohólicas y no alcohólicas tiene gran trascendencia en nuestro país, productos que llegan a compradores de diferentes países; Estados Unidos, España, República Dominicana, Ecuador y Panamá.

A nivel nacional, la cerveza artesanal sigue en crecimiento, liderando marcas como Póker, Corona, Águila, Pilsen y Club Colombia. Ya que año tras año ha venido tomando fuerza y se evidencia un crecimiento de 30% interanual que presenta las productoras, por lo cual en Colombia para descartar quienes tienen mejores procesos en el festival cervecero artesanal de Colombia donde participan todas las marcas nacionales y se escogen a las mejores.

Sin embargo, al hablar de cerveza artesanal es sumergirse en un sinfín de posibilidades. Donde básicamente, estos ingredientes son los mismos que utilizan en la producción en masa, agua, malta, lúpulo y levadura, que a diferencia de otros productos hay un espacio abierto para la exportación.

Con respecto a la calidad, se han formulado leyes y regulaciones para garantizar una cerveza de alta calidad en los países, con el fin de proteger la calidad de la cerveza. Dicho esto, nos surge la siguiente pregunta ¿Qué debemos hacer para identificar un mercado potencial para llevar a cabo la exportación de la cerveza artesanal?

4. OBJETIVO GENERAL

Identificar un mercado potencial para llevar a cabo la exportación de cerveza artesanal, teniendo en cuenta el grado de importación y su distribución física.

4.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Determinar los países con mayor importación de la cerveza artesanal.
- ✓ Definir el mercado objetivo que caracteriza la D.F.I
- ✓ Caracterizar la Distribución Física Internacional para la exportación de Cerveza hacia el mercado ecuatoriano.

5. MARCO TEÓRICO

Este trabajo se basará en diferentes teorías económicas en las cuales nos podremos basar para determinar o identificar un mercado potencial para la exportación de la cerveza artesanal. Por lo cual la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith se puede reconocer la escasez de recursos para la fabricación de la cerveza artesanal y de igual manera poder establecer un sistema de distribución. Al tener mejores recursos en cuanto a lo tecnológico, en tiempo, capital o mejor factor humano. Explotando los recursos naturales para tener una mejor calidad en la cerveza artesanal mejorando el sabor, el aroma y el cuerpo en su producto final. Con base a lo anterior se determinará cuál es la competitividad que puede obtener nuestro producto en cuanto a costos frente a otras cervezas artesanales que se encuentran en constante cambio ya que la cerveza artesanal ha venido

evolucionando teniendo en cuenta la variedad de productos que se pueden encontrar en cada uno de los países al momento de la elaboración de la cerveza artesanal.

Mientras que David Ricardo dice que cada nación o sujeto deberá promover y exportar cada producto o servicio en su economía que sean más productivos teniendo un mejor costo y mayor conocimiento al momento de la producción de algún producto, como lo es en el caso de la creación de la cerveza artesanal frente a un mercado internacional teniendo en cuenta la escasez de algunos productos que no encontramos fácilmente en Colombia y que en otros países del mundo si están, para la creación de este producto. Y así establecer un mayor conocimiento en el mercado extranjero y poder competir con el mercado local, Expandiendo su cadena de valor.

Aprovechando también la calidad de nuestra diversidad de frutos y demás materias primas naturales que la industria cervecera a implementando, dándole así al cliente una experiencia en cuanto a la diversidad de aromas y sabores que pueden obtener. Y con la segmentación se busca analizar cuidadosamente que tipo de mercado es el más viable para la exportación de cerveza artesanal teniendo en cuenta el gusto por su sabor y aroma que puedan tener los clientes ante la cerveza artesanal, ofreciéndole productos un poco más naturales para de esta forma mejorar la calidad de vida de los consumidores.

6. METODOLOGÍA

Para el cumplimiento del objetivo general planteado, se desarrollarán tres (3) etapas bajo técnicas de investigación de tipo descriptiva y analítica, en la cual se pretende estructurar, mediante el análisis del estado del arte y de las distintas aplicaciones en el entorno, para la identificación de mercados Potenciales para la exportación de cerveza artesanal específicamente. Se busca determinar la viabilidad de mercado internacional y logística y de productos del Departamento de

Boyacá con potencial exportador. Para esto se hace necesaria la revisión del estado actual del mercado, las políticas de regulación y promoción de la industria y el estudio de casos aplicados tanto a nivel nacional como internacional sobre este tema y afines. También es importante el análisis de los diferentes modelos de internacionalización existentes que permitan un enfoque y una adaptación apropiada de las tácticas y estrategias requeridas para introducir determinado producto en mercados internacionales.

Etapa 1: Determinar los países con mayor importación de la cerveza artesanal En la presente se hará uso de las fuentes secundarias de información con el fin de recopilar un contenido que permita identificar países que mayor importan cerveza

Etapa 2: Definir el mercado objetivo que caracteriza la Distribución Fisca Internacional. En esta fase se analizó e identificó los componentes internacionales en la Distribución Física Internacional

Etapa 3 Caracterizar la Distribución Física Internacional para la exportación de Cerveza hacia el mercado ecuatoriano En el que se abordó el empaque, embalaje y las características del transporte internacional -

1. 7. DETERMINAR LOS PAÍSES CON MAYOR IMPORTACIÓN DE LA CERVEZA ARTESANAL.

PRODUCTO:

Cerveza artesanal

SUBPARTIDA ARANCELARIA:

22.03.00.00.00 cerveza de malta

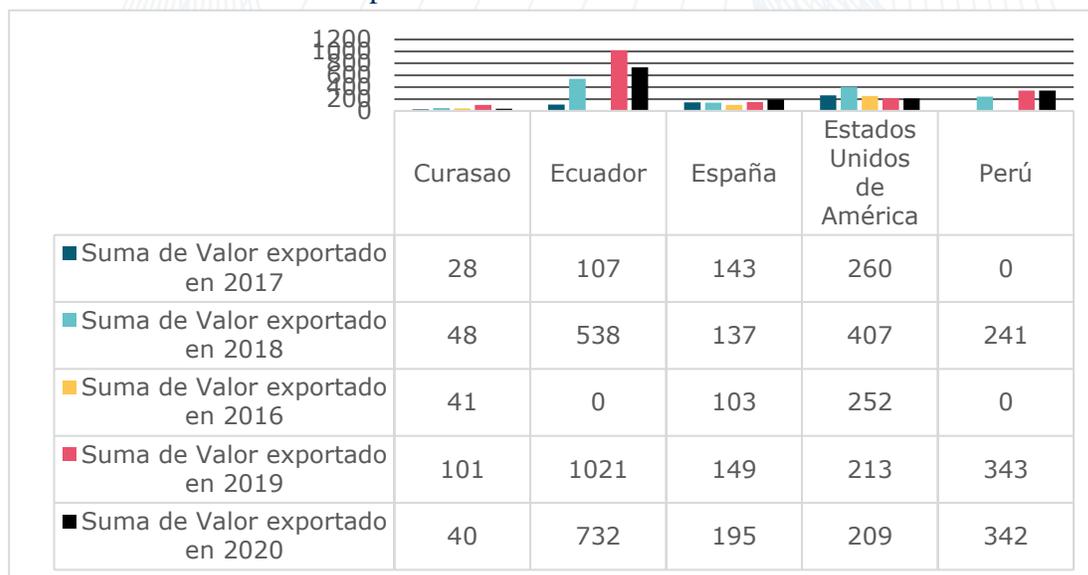
tabla1. IMPUESTOS AL CONSUMO

arancel de la cerveza artesanal 2203.00	
GRAVAMEN VIGENTE	VALOR
ad/ Valorem	6%
impuesto selectivo al consumo	2.31
impuesto general a las ventas	16%
impuesto de promoción municipal	2%
derechos específicos	N.A.
derechos anti dumping	N.A.
seguro	1.75%
sobretasa	0%
unidad de medida	L

Fuente: (DIAN, 2007)

En esta tabla se observa el porcentaje el nivel de gravamen en la cerveza artesanal en donde se verá como el impuesto general a las ventas es de un 16%. Mientras que el Ministro de Hacienda determina que a partir del primero de enero del 2020 el impuesto para el consumo de licores, vinos, aperitivos y similares tendrá un aumento del 3,8% por cada grado alcohol métrico en unidad de 750 centímetros cúbicos será de \$245”, dice la norma.

tabla2. Estadísticas de exportaciones



Nota. Fuente: (cuadro propio en base a datos de trademap, 2020)

En esta grafica podemos observar cuales son los países con mayor importación de productos exportados por Colombia y vemos que los primeros tres socios comerciales son grandes aliados comerciales con un buen volumen en la importación de la cerveza colombiana. Como en el caso de Ecuador que el 2019 fue el mayor importador de cerveza colombiana y que en el 2020 bajo su promedio de importación por consecuencia a la contingencia sanitaria por COVID 19.

POTENCIAL DEL PRODUCTO

“Según John Tello, director de Expo cervezas, el mercado es cada vez más dinámico, pues no solo existen más referencias de diferentes partes del mundo, sino también una mayor incidencia de nuevos productos nacionales.” (portafolio, 2019)

Por lo cual se puede observar que la cerveza artesanal ha tenido un crecimiento muy importante por encima del 54 por ciento en el acumulado del 2019 aportando en el desarrollo de la cerveza. en donde como industria cervecera mueve al año 9,1 billones de pesos y culla producción cervecera es de 22 millones de hectolitros al año y para el 2022 se tiene una proyección de por lo menos 29,9 millones de hectolitros según Euromonitor.

PRODUCCION

Se estima que hay unas 21 cervecerías artesanales incluso en dos marcas de alta gama (san tomas y Duff la misma que consumía homero Simpson) y cuatro artesanales: Maos y 1516 brewing company, en Sogamoso (Boyacá), sierra nevada, en dos quebradas, Risaralda, y una en sabaneta Antioquia. Pero las marcas más reconocidas son: Palos de Moguer de la cervecería el colón proveniente de Cali y Bogotá Beer Company (BBC) de Bogotá, las dos son distribuidoras en locales y otros pubs y restaurantes como Andrés carne de res, Beer station entre otros.

Algunas cifras de incremento en las producciones, indican las expectativas que existen de crecimiento de la categoría:

- ✓ Cerveza Artesanal de Maos, que tiene un plan para alcanzar 5.000 litros anuales a final de año.
- ✓ Por su parte, 1516 montó una planta para producir 6.000 litros mensuales.
- ✓ En Tunja salió a finales del 2009 la marca Bruder que produce unos 2.000 litros mensuales.
- ✓ Duff Colombia, apunta a vender 150 mil botellas anuales de Duff.

(prochile , 2011)

tabla3. Lista de las empresas exportadoras en Colombia para la siguiente categoría de productos

Categoría de producto: Bebidas de malta

Nombre de la empresa	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	Ciudad
BAVARIA S A	1	3698	Colombia	Bogotá
CASA LA VINA LTDA	3	18	Colombia	Bogotá
CENTRAL CERVECERA DE COLOMBIA S A S	1	30	Colombia	Bogotá D.C.
CERVECERIA BBC S A S	1	4	Colombia	Bogotá
Cervecería Unión S A - Cervunion S A	5	638	Colombia	Itagüí
OCHOA GOMEZ ELSA LILIANA	1	3	Colombia	Bucaramanga

Fuente: (cuadro propio en base a datos de trademap, 2020)

Entre las principales empresas cerveceras encontramos a BBC que es una cervecería artesanal con mayor influencia en el país.



FORMAS DE CONSUMO DEL PRODUCTO:

Es un producto que se consume en un corto periodo de tiempo e igualmente se ha venido posicionando en una manera diferencial, la parte socioeconómica una de ellas em donde se ve unos altos en el segmento de nivel poblacional medio. Este tipo de cerveza se beben en ocasiones especiales usualmente como en reuniones familiares, reunión de amigo u ocasiones de negocios por lo cal el mayor consumo viene siendo los fines de semana.

CANALES DE COMERCIALIZACION Y DISTRUBUCION

Principalmente este negocio va dirigido al público en general, en donde los clientes directos serán los comercios especializados en cerveza artesanal los cuales serían, restaurantes pub, o establecimiento propio, dándoles al cliente final un producto de calidad. Y poder ampliar el reparto a otras localidades como los hoteles y ferias comerciales.

Definir el mercado objetivo que caracteriza la D.F.I

tabla4. matriz de mercado objetivo para definir D.F.I

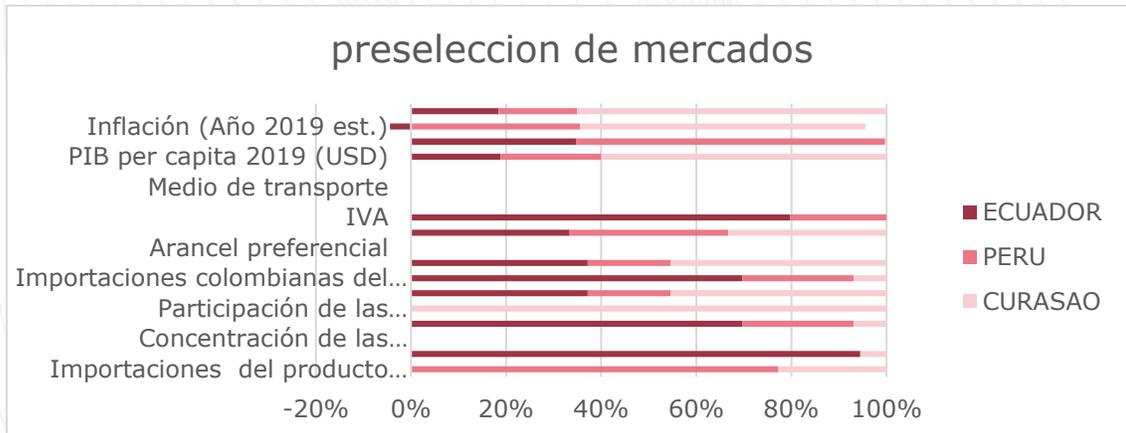
cerveza artesanal	ECUADOR	P	PERU	P8	CURASAO	P11
Importaciones del producto Año 2019 (miles USD)	1,021	4,00%	343	3,00 %	101	2,00 %
Tasa de crecimiento de las importaciones del producto Año 2015 vs Año 2019 (%)	344%	4,00%	0%	0,00 %	20%	2,00 %
Concentración de las importaciones del producto Año 2019. Principal país proveedor de importaciones (%)	0.22%	2,00%	0.44%	4,00 %	0.42%	4,20 %
Exportaciones Colombianas del producto. Año 2019 (Miles USD)	1.021,00	5,00%	343,00	4,00 %	101,00	2,00 %
Participación de las exportaciones colombianas del producto Año 2019 (%)	50,9%	3,80%	17,1%	3,00 %	5%	2,00 %

Tasa de crecimiento de las exportaciones colombianas. Año 2018 vs Año 2019 (%)	90%	5,00%	42,0%	4,00 %	110%	5,00 %
Importaciones colombianas del producto Año 2019 (miles USD)	\$ 1.021,00	5,00%	\$343,00	3,00 %	\$101,00	2,50 %
Tasa de crecimiento de las importaciones colombianas del producto. Año 2018 vs Año 2019 (%)	40%	5,00%	42%	4,00 %	110%	5,00 %
Arancel preferencial	0%	5,00%	0%	5,00 %	0%	5,00 %
Arancel General	22,03	5,00%	22,03	5,00 %	22,03	5,00 %
IVA	75%	3,00%	19,0%	5,00 %	26.5%	2,00 %
Restricciones técnicas del producto	<u>0,0%</u>	5,00%	0,0%	5,00 %	0,0%	5,00 %
Medio de transporte	marítimo	5,00%	marítimo	5,00 %	marítimo	5,00 %
PIB Año 2019 est. (USD)	107435,66 mil millones	4,00%	226848,0 5 mil millones	5,00 %	3101,79 mil millones	3,00 %
PIB per capital 2019 (USD)	6.183,8	4,00%	6.977,7	4,00 %	19.689,1	2,00 %
Población (Mayor población mejor)	17.373.662	4,00%	32.510.453	5,00 %	157.538	3,00 %
Inflación (Año 2019 est.)	-0,2	4,00%	1,6	3,00 %	2,7	2,00 %
Tasa Desempleo	3,8	3,00%	3,4	4,00 %	13,4	2,00 %
Riesgo de no pago	B-	3,00%	BBB+	5,00 %	-	1,00 %
TOTAL		79%		76%		60%

Fuente: (cuadro propio en base a datos de TRADE MAP y banco mundial)

En base a la información presentada en este cuadro podemos observar que Ecuador es el país más idóneo y con mayor potencial para la exportación de la cerveza artesanal, teniendo así una buena participación para la importación de este producto en el 2019 con un porcentaje del 50.9% y con una tasa de crecimiento muy importante del 344%.

tabla5. Tabla de preselección de mercados



Fuente: (grafica propio en base a datos de TRADE MAP)

En la anterior grafica podemos identificar que Ecuador es un país muy importante para la industria de cerveza artesanal en Colombia, teniendo en cuenta los fuertes lazos comerciales que tienen estos dos países y el crecimiento de su economía.

De igual manera, Ecuador representa ser un gran aliado para la distribución y comercialización de la cerveza artesanal teniendo en cuenta el crecimiento tan importante que ha venido tenido en sus importaciones de este producto para con Colombia. Con una representación del 90% en sus importaciones, por lo cual representa un gran atractivo comercial del producto en este país.

Caracterizar la Distribución Física Internacional (D.F.I) para la exportación de Cerveza hacia el mercado ecuatoriano.

Teniendo en cuenta las principales características del país identificado para este trabajo, podemos observar que hay fuertes lazos comerciales entre estas dos naciones, la cual uno de esos

lazos es el tratado de libre comercio que son miembros en la comunidad andina de naciones (C.A.N.) y que también se encuentra Bolivia, Perú y Estados Unidos.

Con este tratado lo que se quiere desde un principio es promover el desarrollo y equilibrio entre los países miembros para poder acelerar el crecimiento económico en la región para así reducir las diferencias de desarrollo existenciales entre estos países. Por lo cual se dará a conocer las principales exportaciones que tiene Ecuador con Colombia.

tabla6. . Principales exportaciones de Colombia a Ecuador

descripción del producto	Colombia exporta hacia Ecuador			
	Valor 2019, en miles US\$	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2015-2019, %, p.a.	Participación en las exportaciones de Colombia, %	Arancel equivalente ad Valorem enfrentado por Colombia
Todos los productos	1.954.313,00	11,00	5,00	
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	318.387,00	24,00	48,00	0%
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ...	304.704,00	56,00	1,00	0%
Plástico y sus manufacturas	126.891,00	-	9,00	0%
Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias ...	98.953,00	228,00	19,00	0%
Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	96.618,00	3,00	20,00	0%
Productos farmacéuticos	92.053,00	- 6,00	26,00	0%
Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	76.069,00	- 1,00	27,00	0%
Productos diversos de las industrias químicas	76.063,00	- 4,00	16,00	0%

Fuente: (Elaboración propia con datos extraídos de TRADE MAP)

Como podemos observar en este cuadro las principales exportaciones que tiene Colombia hacia Ecuador vienen siendo los vehículos usados (48%), combustibles (1%), plásticos (9%), grasas y aceites (19%), productos farmacéuticos (26%). papel y cartón (27%) y otros productos diversos de las industrias químicas. (16%) y en donde se puede observar que el valor arancelario de cada una de las exportaciones es equivalente al 0%.

tabla7. . Discriminación del producto

descripción del producto	Colombia exporta hacia Ecuador			
	Valor 2019, en miles US\$	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2015-2019, %, p.a.	Participación en las exportaciones de Colombia, %	Arancel equivalente ad Valorem enfrentado por Colombia
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	10.256	61	27	0

Fuente: (Elaboración propia con datos extraídos de TRADE MAP)

De la misma forma vemos que en la parte de bebidas y licores alcohólicos tiene una participación del 27% y tiene un valor estimado en unos 10.256 US\$ tenido así una tasa de crecimiento anual del 61% siendo así nuestro principal mercado potencial para la exportación de cerveza artesanal.

Diseño del producto:

Debido a que entre Colombia y Ecuador no hay ninguna restricción la negociación de la cerveza artesanal viene siendo más exequible puesto que no se encuentra ningún inconveniente al momento de acceder la mercancía en el territorio ecuatoriano. Para el caso de la cerveza artesanal la cual es una bebida alcohólica debe cumplir con unas normas de etiquetado para garantizar a los clientes un producto de calidad teniendo en cuenta toda la información necesaria al momento de realizar su elección. Proporcionándoles así las especificaciones necesarias antes de consumir el producto.

Envase

figura1. tipos de envase



Empaque

El empaque primario de la cerveza es una botella de cristal que estará protegido por una caja de cartón corrugado e igualmente en su empaque secundario se encuentra en un embace de lata en donde se encuentra protegida por una caja de cartón. Dentro de esta se encontrarán un six pack de cuatro cervezas en cada una de sus presentaciones.

Embalaje

Las cajas de cartón serán corrugadas gruesas que son necesarias para proteger las botellas de posibles impactos y serán adecuadas con separadores interiores que pueden ser de cartón ondulado, que permitirá que las botellas se mantengan suspendidas y seguras. Esta resiste una caída de hasta 3 metros de altura la cual es ideal para hacer envíos nacionales o internacionales. Y vienen en presentaciones para 6 y 12 botellas. De igual manera también se puede exportar por medio de barriles ya sean de madera o en metal que pueden contener desde 5 a 30 litros cada uno. (pack, 2019)

figura2. tipos de embalaje

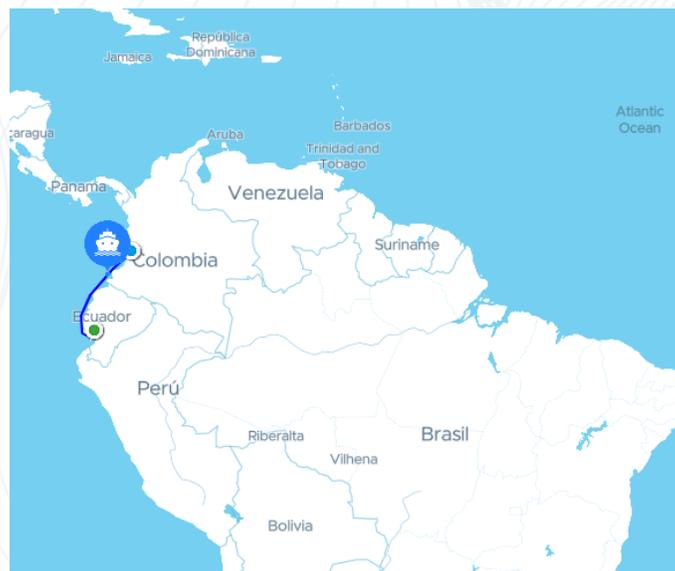


En cuanto a la distribución física internacional (D.F.I.) se evaluaría los costos de envío y cualquier tipo de riesgo que pueda ocurrir durante el proceso de envío. En este proceso intervendrá lo que es la parte del embalaje, empaque, transporte, agentes de aduana, de carga entre otros.

PROCESO LOGISTICO DE TRANSPORTE

Teniendo en cuenta la ubicación estratégica que tiene Colombia el puerto elegido para realizar la exportación es el de **Buenaventura** y el de importación es **Guayaquil** en Ecuador con la línea naviera **hmburg sud** ya que este trayecto tiene un tránsito de tan solo 2 días con una frecuencia de 1 semana teniendo así un servicio Directo aunque también se podría realizar con la línea naviera **evergreen** que tiene los mismos días de transito pero con la diferencia de que tiene una frecuencia de 2 semanas.

figura3. Acceso marítimo



Fuente: (searates, 2020)

tabla8. . Frecuencia y tiempos de transito desde Buenaventura (Colombia) a puertos ecuatorianos.

puerto embarque	puerto descargue	línea naviera	Conexiones	Tránsito Días	Frecuencia
Buenaventura	Esmeraldas	hmburg sud	Guayaquil (ECGYE)	5	2 semanas
Buenaventura	Manta	hmburg sud	Guayaquil (ECGYE)	5	2 semanas
Buenaventura	puerto Bolivar	hmburg sud	Guayaquil (ECGYE)	5	2 semanas
Buenaventura	guayaquil	hmburg sud	Directo	2	1 semanas
Buenaventura	guayaquil	evergreen	Directo	2	2 semanas
Buenaventura	Manta	hapag-Lloyd	Guayaquil (ECGYE)	5	2 semanas
Buenaventura	guayaquil	hapag-Lloyd	Directo	2	2 semanas
Buenaventura	guayaquil	CMA CGM	Directo	3	2 semanas
Buenaventura	Esmeraldas	Maersk	Baboa (PABLB)	8	2 semanas
Buenaventura	guayaquil	Maersk	Directo	9	2 semanas

puerto embarque	puerto descargue	línea naviera	Conexiones	Tránsito Días	Frecuencia
Buenaventura	guayaquil	hmburg sud	Directo	2	1 semanas

grafical. Fuente: (cuadro propio en base a datos de lexiscomis, 2021)

Gestión de la distribución.

Los costos en este proceso tienen un impacto directo para la competitividad de la cerveza en un país puede llegar a afectar tanto el ámbito privado como el público ya que por este se pueden tomar estrategias más eficaces para así tener mayor impacto en la cadena de suministros en el mercado local y obtener una mejor competitividad.

Para la cual se realiza un estudio de mercado, el cual nos permita identificar a los clientes en donde van dirigidos los productos dando a conocer su marca por medio de degustaciones gratis. Las cuáles serán distribuidas en autoservicios, bares y restaurantes. Siendo los bares el lugar predilecto por los clientes ya que son asociadas para compartir en familia, grupos de amigos hasta incluso en reuniones de negocios.

Sin embargo, aunque hay una gran competencia en el mercado, en Ecuador el consumidor final evalúa un buen producto tanto en sabor, temperatura, marca, variedad de ingredientes, grados de alcohol y precio siendo así la cerveza artesanal colombiana un gran atractivo en cuanto a la variedad de ingredientes naturales que posee y de la calidad que se obtiene al momento de consumir el producto, generando confianza debido a la cantidad de marcas que se encuentran en el mercado.



8. CONCLUSIONES Y LOGROS

Se identificó el mercado potencial para la exportación de cerveza artesanal, teniendo en cuenta el grado de importación y su distribución física el cual cumple con todos los requisitos requeridos para llevar a cabo la negociación con nuestro producto.

Se determinaron los países con mayor importación de la cerveza artesanal, llevando a cabo una matriz con los principales datos establecidos por la OMC para establecer cualquier intercambio comercial, obtenidos desde TRADE MAP.

Mediante la matriz del mercado objetivo se determinó el país para llevar a cabo el intercambio comercial fue Ecuador, el cual se caracterizó por la D.F.I. Fue definitivo por el estudio realizado en donde saco la mejor calificación para llevar a cabo la exportación de la cerveza artesanal.

Se llevo a cabo caracterización de la distribución física Internacional (D.F.I) para la exportación de la Cerveza artesanal teniendo en cuenta los lazos comerciales con los tratados de libre comercio y el punto geográfico del país asociado.



Bibliografía

DIAN. (2007). *DIAN*. Obtenido de

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>

legiscomex. (2021). *rutas comerciales* . bogota:

<https://www.legiscomex.com/Documentos/RUTAS-SERVICIOS-ECUADOR-COLOMBIA-2>.

pack, t. b. (2019). *descripcion de producto estandar*. barcelona :

<https://www.totalsafepack.com/total-beer-pack/#productos>.

portafolio. (19 de octubre de 2019). Obtenido de <https://www.portafolio.co/tendencias/cuantos-litros-de-cerveza-toma-un-colombiano-al-ano-534729>

prochile . (abril de 2011). Obtenido de [https://www.prochile.gob.cl/wp-content/files_mf/documento_04_25_11110415.pdf?fbclid=IwAR1AhD214IWx1XmwNV](https://www.prochile.gob.cl/wp-content/files_mf/documento_04_25_11110415.pdf?fbclid=IwAR1AhD214IWx1XmwNV5-XJLdESQ2ZxbT3Q9Y2k4aoWEpiT3fVjsWs8gxwZc)

[5-XJLdESQ2ZxbT3Q9Y2k4aoWEpiT3fVjsWs8gxwZc](https://www.prochile.gob.cl/wp-content/files_mf/documento_04_25_11110415.pdf?fbclid=IwAR1AhD214IWx1XmwNV5-XJLdESQ2ZxbT3Q9Y2k4aoWEpiT3fVjsWs8gxwZc)

searates. (2020). *calcular distancia y tiempo*. Dubai, United Arab Emirates.:

<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>.

trademap. (2020). *Listado de mercados abastecedores de un producto importado por Colombia*Metadatos.