

Plan exportador de azúcar a Canadá

Catalina Morales Sánchez

**Fundación Universitaria del Área Andina
Programa Administración de Negocios Internacionales
Pereira
2020**

Plan exportador de azúcar a Canadá

Catalina Morales Sánchez

Trabajo de grado para optar el título de Administrador en Negocios Internacionales

Asesor:

Edna Catalina Osorio Alzate

**Fundación Universitaria del Área Andina
Programa Administración de Negocios Internacionales
Pereira
2020**

Tabla de Contenido

	Pág.
Resumen.....	15
Abstract.....	16
Introducción	17
1. Planteamiento del problema.....	18
1.1. Descripción del problema	18
1.2. Formulación del problema	22
2. Objetivos.....	23
2.1 Objetivo General.....	23
2.2 Objetivos Específicos.....	23
3. Justificación	24
4. Referente Teórico.....	29
4.1. Marco Teórico.....	29
4.1.1 Comercio internacional.....	29
4.1.2 ¿Qué es TLC?	30
4.1.2.1 Características de un TLC.....	30
4.1.2.2 Importancia de un TLC.....	31
4.1.4 Ventaja absoluta.....	31
4.1.5 Ventaja competitiva.	32

4.1.6 Modelo de las cinco fuerzas.....	34
4.1.7 Diamante de Porter componentes, usos y beneficios.....	34
4.1.7.1 ¿Cuál es el principal aporte del Diamante de Porter?.....	35
4.1.7.2 Los seis componentes del Diamante de Porter	36
4.1.8 Distribución física internacional	38
4.1.8.1 Logística.....	39
4.2 Historia de la caña de azúcar	40
4.2.1 El Sector Azucarero Colombiano En La Actualidad	41
4.2.2 Impacto Socioeconómico.....	42
4.3. Marco Contextual.....	43
4.4 Marco Legal	45
4.4.1 TLC'S y acuerdos comerciales vigentes de Colombia (Colombia. Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2018).....	45
4.4.1.1 TLC Colombia- México.....	45
4.4.1.2 TLC Colombia - las Repúblicas de el Salvador, Guatemala	46
4.4.1.3 Comunidad Andina	46
4.4.1.4 Acuerdo de Alcance Parcial sobre comercio y cooperación económica y técnica entre la República de Colombia y la Comunidad del Caribe (CARICOM)	47
4.4.1.5 TLC Colombia - Chile	48

4.4.1.6 Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC (EFTA).....	48
4.4.1.7 Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América	49
4.4.1.8 Acuerdo de Complementación Económica No. 72 Colombia Mercosur.....	49
4.4.1.9 Acuerdo de complementación económica No. 49 celebrado entre la República de Colombia y la República de Cuba	50
4.4.1.10 Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú.....	51
4.4.1.11 Alianza del pacífico	52
4.4.1.12 TLC Colombia y Costa Rica.....	52
4.4.1.13 Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá ..	52
4.5 Marco Conceptual.....	54
4.5.1 Incoterms® 2020	55
4.5.1.1 Principales cambios de los Incoterms 2020 vs la edición 2010.....	56
5. Marco Metodológico.....	60
5.1. Metodología	60
5.2. Diseño de la Investigación.....	60
5.3 Población.....	61
5.4 Fuentes de recolección de la información.....	61
5.5 Técnicas de recolección de la información.....	62

5.5.1	Proceso para la recolección de la información	63
5.5.2	Proceso y análisis de la información.....	63
6.	Resultados, Análisis y discusión.....	64
6.1.	Antecedentes del negocio o empresa	64
6.2	Misión	65
6.3	Visión.....	65
6.4	Objetivos	65
6.5	Políticas.....	67
6.6	Valores	69
6.7	Portafolio de Negocios.....	70
6.8	Organización actual y equipo directivo	74
6.9	El producto.....	78
6.9.1	Descripción del Producto.....	78
6.9.2	Usos de producto.....	78
6.9.3	Características tanto físicas como comerciales.....	78
6.9.4	Ficha Técnica	80
6.9.4.1	Costos de Producción del Producto	80
6.9.5	Determinar el Código del Sistema Armonizado para su producto-Definir su partida arancelaria.....	80

6.9.6 Riesgos y desafíos que enfrentaría el producto durante el proceso logístico y desde el punto de vista de mercadeo.....	81
6.9.6.1 Riesgos.....	81
6.9.6.2 Desafíos.....	82
6.9.6.3 Destino actual de las exportaciones colombianas de su producto	84
6.10 Inteligencia de mercados.....	88
6.10.1 Preselección de países: (Matriz de preselección de país) – Este punto se trabaja la matriz y es lo que se presenta.	88
6.11 Selección del mercado	88
6.11.1 Geográficos (ubicación, clima, topografía, etc.).....	88
6.11.2 Puntos geográficos extremos	90
6.11.3 Clima.....	91
6.11.3.1 Continental húmedo.....	91
6.11.3.2 Templado de influencia marítima	91
6.11.3.3 Clima semi-árido.....	91
6.11.3.4 Subártico.	92
6.11.3.5 Primavera	92
6.11.3.6 Verano.....	92
6.11.3.7 Otoño.....	92
6.11.3.8 Invierno.	93

6.11.4 Topografía.....	93
6.11.5 Económicos (Indicadores macroeconómicos, balanza comercial, estadísticas del comercio internacional (principales exportaciones, importaciones) tipo de cambio	95
6.11.5.1 Principales sectores económicos.....	98
6.11.6 Políticos (estructura política, estabilidad del gobierno, papel del gobierno local) ..	109
6.11.6.1 El marco político.....	109
Líderes políticos en el poder.....	109
6.11.6.2 Tipo de gobierno.....	110
6.11.6.3 Forma de gobierno	112
6.11.7 Logísticos (principales puertos, aeropuertos, modos de transporte utilizados, etc).	113
6.11.7.1 Acceso marítimo	113
6.11.7.2 Acceso aéreo.	115
6.7.11.3 Otros Aspectos Para Manejo Logístico En Destino.....	116
6.7.11.4 Acuerdos comerciales (determinar los principales acuerdos comerciales con lo que se cuentan).....	118
6.7.11.5 Preferencias Arancelarias (el valor del gravamen arancelario, otros impuestos y restricciones a la importación y al consumo).....	119
6.11.7.6 Preferencias Arancelarias (el valor del gravamen arancelario, otros impuestos y restricciones a la importación y al consumo).....	124
6.11.7.7 Condiciones de acceso y Normatividad de los mercados	126
6.11.7.8. Países competidores	129

6.12 Aspectos operacionales y logísticos.....	130
6.12.1 Modalidad de Exportación.....	130
6.12.2 Medio de transporte principal a utilizar.....	131
6.12.3 Alternativas de Transporte.....	131
6.12.4. Rutas.....	132
6.12.4.1 Transporte principal.....	132
6.12.4.2 Transporte secundario.....	132
6.12.5 Tiempos de entrega (producción, preparación para la exportación, tránsito hasta el punto de salida y legalización para salir del país).....	132
6.12.6 Embalajes.....	133
6.12.7 Término de Negociación.....	136
6.12.8 Contratos y formas de pago.....	136
6.13 Aspectos de costos y financieros.....	139
6.13.1 Utilidad del productor (Precio puesto en fábrica EXW).....	139
6.13.2 Matriz de costos de la exportación.....	142
6.14 Estudio financiero.....	144
6.14.1 Diagnóstico Financiero Empresa.....	144
6.14.1.1 Razones de Liquidez.....	144
6.14.1.2 Razones de cobertura.....	147

6.14.2 Recursos financieros (Recursos Propios + Crédito (Simulación del crédito y costo de financiación).	147
6.14.3 Estado de Resultados proyectado.....	148
6.14.4 Flujo de caja libre (5 años).....	152
6.14.5 Evaluación financiera (V.P.N. y T.I.R.)	154
Conclusiones	155
Recomendaciones	157
Anexos	161

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1. Empresas en Colombia con mayor participación en las exportaciones de azúcar.....	26
Tabla 2. Principales destinos de las exportaciones de azúcar de Colombia 2009 – 2018* (toneladas). Fuente: Asocaña	28
Tabla 3. Leyes, normas y decretos.....	53
Tabla 4. Descripción de los productos Azúcar refinado grano fino y azúcar crudo turbinado.....	78
Tabla 5. Usos de los productos Azúcar refinado grano fino y azúcar crudo turbinado	78
Tabla 6. Costo total de producción USD vs TON años 2016 a 2019	80
Tabla 7. Producto Azúcar refinado grado fino.....	80
Tabla 8. Datos Generales Azúcar refinado grado fino.....	81
Tabla 9. Producto Azúcar Crudo Turbinado.....	81
Tabla 10. Datos Generales Azúcar Curdo Turbinado.....	81
Tabla 11. Porcentaje de Exportaciones de azúcar.....	84
Tabla 12. Porcentaje Exportaciones de azúcar crudo turbinado	85
Tabla 13. Matriz DOFA Azúcar refinado grado fino	86
Tabla 14. Matriz DOFA Azúcar crudo turbinado.....	86
Tabla 15. <i>Indicadores de crecimiento años 2017 a 2021</i>	98
Tabla 16. Repartición de la actividad económica por sector	99
Tabla 17. Canadá Balanza comercial.....	102
Tabla 18. Principales productos de exportación de Canadá	102
Tabla 19. Principales productos de importación de Canadá.....	105
Tabla 20. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos	115
Tabla 21. Lugar de Entrega y Destino (Puerto, Aeropuerto, Zona Franca).....	136

Tabla 22. Capital Neto de Trabajo.....	144
Tabla 23. Índice de solvencia.....	144
Tabla 24. Análisis Prueba Acida.....	144
Tabla 25. Rotación de inventarios	144
Tabla 26. Rotación de Cartera	145
Tabla 27. Razones de endeudamiento.....	145
Tabla 28. Razón pasivo capital	145
Tabla 29. Razones de rentabilidad. Márgenes utilidades operacionales.....	145
Tabla 30. Margen de utilidad neta	146
Tabla 31. Margen bruto de utilidad.....	146
Tabla 32. Rendimiento de la inversión	146
Tabla 33. Utilidad por acción.....	146
Tabla 34. Rendimiento de la Inversión.....	147
Tabla 35. Cobertura total del pasivo.....	147

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. Indicador de productividad mundial de azúcar – principales países productores (toneladas de azúcar/hectárea) como porcentaje del rendimiento de Colombia*. Promedio 2015-2019. Fuente: Asocaña.....	25
Figura 2. Informe azucarero Producción de Azúcar. Fuente. Asocaña	27
Figura 3. Importación de azúcar en miles de USD FOB.	28
Figura 4. Esquema mejora productividad en el desarrollo de nuevas variedades. Fuente: Cenicaña	44
Figura 5. Hitos Históricos Ingenio Risaralda. Fuente: Ingenio Risaralda	64
Figura 6. Portafolio de Negocios Ingenio Risaralda Lado 1. Fuente: Ingenio Risaralda	70
Figura 7. Portafolio de Negocios Ingenio Risaralda Lado 2. Fuente: Ingenio Risaralda	71
Figura 8. Tipos de Azúcar . Fuente: Ingenio Risaralda	73
Figura 9. Algunos de los principales clientes del Ingenio Risaralda	74
Figura 10. Organigrama General Ingenio Risaralda. Fuente: Ingenio Risaralda.....	77
<i>Figura 11.</i> Características Físicas Azúcar Refinado Grano Fino	78
<i>Figura 12.</i> Características Físicas azúcar crudo turbinado.....	79
Figura 13. Estructura de Costos vs costo total de producción del producto	80
Figura 14. Exportaciones de azúcar refinado grado fino	84
Figura 15. Exportaciones de azúcar crudo turbinado.....	85
Figura 16. Déficit balanza comercial Canadá.....	101
Figura 17. Billetes y monedas del dólar canadiense en uso. Nota. En cuanto a las monedas, las hay de 1,5,10,25 y 50 centavos. 1 y 2 dólares. Fuente: Global Enchange,(2015).....	107
Figura 18. Calificación crediticia de mercado ¿??. Fuente: S&P Global, (2019).....	113

Figura 19. Puertos marítimos Colombia - Canadá.....	114
Figura 20. Acceso Aéreo Colombia - Canadá	116
Figura 21. Validación de costos arancelarios	124
Figura 22. Importaciones azúcar refinado grado fino.....	129
Figura 23. Importaciones azúcar crudo turbinado	130
Figura 24. Empaque azúcar crudo turbinado. Medidas 62x46x12cm	134
Figura 25. Modelo contenedor exterior (capacidad alrededor de 26,52 toneladas).....	135
Figura 26. Modelo contenedor interior (capacidad alrededor de 26,52 toneladas)	135
Figura 27. Absorbentes de humedad.....	135
Figura 28. Flujo de la carta de crédito: El pago. Nota. Elaborado por M.A. Bustamante	139
Figura 29. Distribución física internacional Matriz DFI: De acuerdo con el INCOTERM	140
Figura 30. Azúcar crudo turbinado	141
Figura 31. Azúcar refinado grado fino.....	142
Figura 32. Azúcar crudo turbinado	143
Figura 33. Estado de Situación Financiera 2019	148
Figura 34. Estado de flujos de efectivo.....	149
Figura 35. Estados de resultados.....	150
Figura 36. Flujo de caja libre (5 años)	153
Figura 37. Ingreso por actividades ordinarias.....	151
Figura 38. Evaluación financiera (V.P.N. Y T.I.R.)	154

Resumen

La presente investigación se realiza con el fin de determinar la viabilidad de ingreso de a Canadá en el mercado de azúcar, ya que actualmente en el cual el mercado del azúcar en Colombia no ha incursionado, para lo cual se cuenta con el trabajo de un plan exportador desarrollado por Catalina Morales Sánchez en el Ingeniero Risaralda S.A.

Para la recolección de la información mediante el proceso investigativo que permitió conocer los requisitos que se requiere para participar en el mercado en Canadá, El Ingenio Risaralda S.A. hizo parte del proceso investigativo como empresa líder en el eje cafetero en el proceso de la caña de azúcar y la comercialización de sus productos.

Palabras Claves. Análisis de Mercadeo – Azúcar , Azúcar – Comercialización, Canadá – Comercialización de Alimentos, Comercio Internacional – Canadá, Plan Exportador – Aúcar – Canadá, Estudios de Factibilidad.

Abstract

The present investigation is carried out in order to determine the viability of Canada's entry into the sugar market, since currently the sugar market in Colombia has not entered, for which there is a work plan exporter developed by Catalina Morales Sánchez in Ingenio Risaralda SA

For the collection of information through the investigative process that allowed knowing the requirements that are required to participate in the market in Canada, El Ingenio Risaralda S.A. was part of the investigative process as a leading company in the coffee region in the sugarcane process and the marketing of its products.

Keywords. Marketing Analysis - Sugar, Sugar - Marketing, Canada - Food Marketing, International Trade - Canada, Export Plan - Sugar - Canada, Feasibility Studies.

Introducción

El Ingenio Risaralda S.A. tienen una posición en el mercado nacional e internacional, lo que le ha llevado a la implementación de equipos que lo han posicionado en calidad, producción y participación en el mercado en América, el presente documento es un trabajo investigativo que como objetivo principal es determinar la viabilidad de exportar azúcar refinado grado fino y azúcar crudo turbinado al mercado canadiense.

Para el logro del objetivo se llevará a cabo una caracterización de la empresa desde su nivel organizacional con la descripción desde sus inicios como el estado actual de la misma. Además se hace una breve descripción de los productos a exportar como los procesos operacionales, logísticos y exportación al mercado en Canadá.

Finalmente se lleva a cabo un estudio para determinar los aspectos y costos financieros de la exportación de sus productos al mercado Canadiense, como también conocer todo lo pertinente a los requisitos necesarios para incursionar en este mercado con el azúcar del Ingenio y sus productos (normas, certificados, etc.).

1. Planteamiento del problema

1.1. Descripción del problema

El Ingenio Risaralda en la búsqueda de crecimiento internacional ha analizado la posibilidad de exportar azúcar refinado grado fino y crudo turbinado a Canadá viéndolo como un mercado objetivo teniendo en cuenta que los mercados nacionales actualmente están agotados por la sobre producción de azúcar existente en el país.

Actualmente el Ingenio Risaralda ya ha desarrollado completamente Sudamérica para la venta de azúcar y a Estados Unidos solo puede ingresar por cuotas de preferencia arancelaria, lo que genera que no haya mayor capacidad de expansión.

Una cuota de preferencia arancelaria es un sistema de protección comercial mediante el cual un arancel más bajo es impuesto sobre la importación de cantidades específicas de una mercancía dada y un arancel mayor se impone a las importaciones que exceden esas cantidades. El tamaño de la cuota es normalmente definido por el gobierno sobre una base periódica, por ejemplo, anualmente.

El mercado azucarero estadounidense constituye uno de los ejemplos más claros y clásicos del proteccionismo a un producto en particular. Crea las cuotas arancelarias con el objetivo de proteger su producción azucarera interna. Además de la cuota, Estados Unidos restringe la

producción y la comercialización interna, lo que ha protegido a sus productores de tener situaciones de competencia en el mercado interno, siendo adicionalmente un factor de sostenimiento del precio interno.

Con base en lo anterior se busca lograr posicionamiento en mercados externos que tengan mayor facilidad de ingreso como puede serlo Canadá, por eso el Ingenio Risaralda busca determinar la viabilidad para exportar a dicho país.

Evolución del mercado del azúcar. En lo referente a la comercialización del azúcar, to historia del Ingenio Risaralda refleja vivamente la evolución económica nacional, la forma como las instituciones del Estado han sido protagonistas del crecimiento de La industria nacional y los cambios que a nivel global ha experimentado la empresa hace más de veinticinco años.

Cuando se constituyó el Ingenio Risaralda exportar era el mejor de Los negocios; de hecho, uno de los argumentos de los defensores de La idea de su fundación, era el de garantizar, con una nueva central azucarera, que Colombia cumpliera con las cuotas asignadas en los mercados externos.

Para entonces, solo se exportaba et 1 5% de la producción de azúcar de Colombia y todos los ingenios del país apuntaban a despachar sus productos a Los compradores internacionales. De igual modo, el modelo económico imperante determinaba la situación descrita, pues el Gobierno Nacional controlaba el precio interno del azúcar para evitar desbordamientos y

autorizaba las cuotas de exportación, con el objeto de conjurar eventuales desabastecimientos en el mercado doméstico.

En el ámbito internacional, durante buena parte de los últimos veinticinco el precio del azúcar estuvo regulado por pactos entre los países productores. Parte de los recursos obtenidos de las exportaciones provenían de lo que se conoce como el "mercado americano", representado en cuotas otorgadas por el gobierno de Estados Unidos con precios altamente retributivos.

Con el nuevo modelo económico que se implementó en el país en el decenio de los noventa, la industria azucarera entró en el tema de la libertad de precios y mercados. Esa misma circunstancia, llevó al grupo azucarero colombiano a tomar la decisión de expandir su producción, con miras a satisfacer mercados prometedores como los del Facto Andino y México. A la postre, esos destinos no cumplieron las expectativas y la industria azucarera hizo grandes esfuerzos para colocar sus excedentes en los mercados más competitivos.

De esa coyuntura surgió una estrategia de sustitución de exportaciones, implementando programas tales como la venta de azúcar a fábricas de concentrados para la alimentación animal y el programa de exportaciones conjuntas, cuyo objetivo es apoyar a los exportadores de productos que tienen como insumo el azúcar, con un precio basado en las cotizaciones internacionales.

Mercado internacional. Hoy en día, la industria azucarera trata primero de satisfacer en su totalidad la demanda interna, por ser el mercado que tiene mejor precio de todos. Los excedentes deben enviarse a los mercados externos entre los cuales se cuentan la cuota americana,

que en la actualidad es pequeña, y luego los mercados preferenciales", como Venezuela y Ecuador, con quienes se tienen determinados convenios y ventajas, para la entrega de los productos. Por último, se vende en el mercado mundial.

La "cuota americana" .El gobierno norteamericano asigna a los países productores de azúcar unas cuotas de exportación, que permiten suplir el déficit de azúcar en Estados Unidos.

El mercado norteamericano está regulado por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, el cuál define la cantidad de azúcar que necesitan para cubrir sus exigencias, también define que países y en que cantidades se encargaran de satisfacer esa demanda.

La "cuota americana" tiene un precio, en promedio, tres veces mayor al del mercado mundial fluctuando este año alrededor de los veinte centavos de dólar la Libra. Con este precio se busca en primer Lugar proteger a los productores norteamericanos y desde luego los países exportadores obtienen un mayor ingreso en tal operación.

El Mercado de la Comunidad Andina de Naciones. Los países de la subregión andina han sido considerados por la industria azucarera nacional como mercados preferenciales. Venezuela y Perú son deficitarios y a ellos se envía buena parte de las exportaciones. Ecuador, con una satisfacción de la demanda interna, sujeta a comportamiento de su zafra, a veces tienen sobrantes y otros veces deben importar. Estos países representan para Colombia, los más convenientes

destinos comerciales. Bolivia es autosuficiente y generalmente dispone de algunos excedentes para exportar.

A pesar de lo anterior, dichos mercados no son exclusivos de Colombia. Países como Venezuela han mantenido compromisos comerciales con otros proveedores de azúcar y el Perú ha impuesto gravámenes a la importación del producto, para protección de su propia cañicultura, venida a menos por las políticas agrarias de gobiernos anteriores.

1.2. Formulación del problema

¿Es viable para el Ingenio Risaralda S.A. exportar azúcar refinado grado fino y azúcar crudo turbinado al mercado canadiense?

2. Objetivos

2.1 Objetivo General

Determinar la viabilidad de exportar azúcar refinado grado fino y azúcar crudo turbinado al mercado canadiense para la empresa Ingenio Risaralda S.A.

2.2 Objetivos Específicos

- Realizar la caracterización de la empresa Ingenio Risaralda a nivel organizacional describiendo los antecedentes y estado actual de la empresa.

- Realizar una descripción del producto a exportar por parte del Ingenio Risaralda.

- Determinar los aspectos operacionales y logísticos de la exportación de azúcar refinado grado fino y azúcar crudo turbinado a Canadá.

- Determinar los aspectos financieros y de costos de la exportación de azúcar refinado grado fino y azúcar crudo turbinado hacia Canadá

3. Justificación

A lo largo del tiempo, se han buscado diversas formas de distribución de productos y servicios, que traigan consigo facilidad de acceso y aceptación en los mercados internacionales. Allí surge la necesidad de considerar la apertura económica, que trae consigo oportunidades de crecimiento al PIB nacional (Producto Interno Bruto), además de incrementar la generación de empleo para los recolectores, productores y proveedores de las diferentes regiones del país, del mismo modo se beneficien las pequeñas y medianas empresas. Es importante construir una estructura de exportación sólida y ágil para el mercado canadiense.

Actualmente en Colombia existen 13 ingenios azucareros, la industria azucarera colombiana está ubicada en el valle geográfico del río Cauca, desde Santander de Quilichao, en el norte del departamento del Cauca, atravesando el departamento del Valle del Cauca por su zona plana, hasta La Virginia, en el departamento de Risaralda (ASOCAÑA. Asociación de Cultivadores de Caña, 2012).

Su área de influencia cubre más de 47 municipios del Cauca, Valle del Cauca, Risaralda, Caldas y Quindío. Esta región ofrece condiciones especiales para la siembra y cosecha de la caña de azúcar a lo largo de todo el año debido a sus ventajas agroclimáticas.

En el contexto internacional y de acuerdo con LMC Internacional, la agroindustria en Colombia continúa siendo la de mayor productividad entre los principales productores mundiales

de azúcar, gracias a los esfuerzos de cultivadores, ingenios y Cenicaña que mantienen su apuesta por la innovación, investigación, desarrollo y transferencia tecnológica.

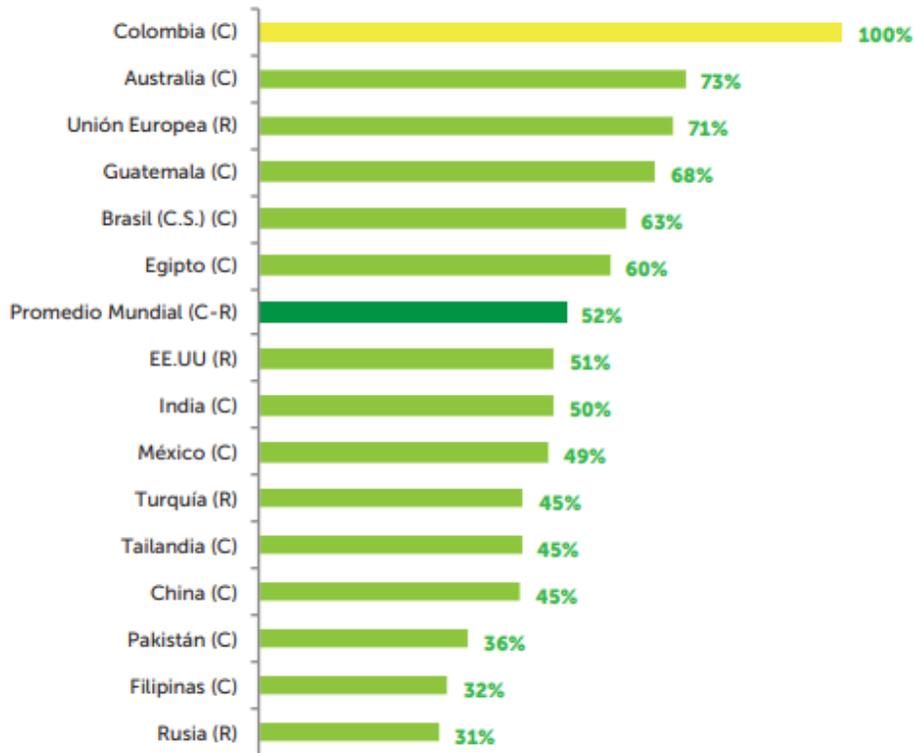


Figura 1. Indicador de productividad mundial de azúcar – principales países productores (toneladas de azúcar/hectárea) como porcentaje del rendimiento de Colombia*. Promedio 2015-2019. Fuente: Asocaña

En Colombia se puede producir caña durante todo el año, gracias al clima privilegiado de la región. Esto, sumado a las inversiones en tecnología realizadas por las empresas que pertenecen a esta agroindustria, las cuales superan los \$40.000 millones anuales, hacen que este país se ubique en la posición número 13 del ranking mundial de productores de azúcar, entre otros 91 países. En este sentido, Colombia forma parte del grupo de naciones responsables del 80.5% de la producción de azúcar en el mundo. Puesto que, en condiciones climáticas normales en el valle del río Cauca, se cosecha el 90% de toda el área plantada, registrando cada año más de 14 toneladas de azúcar por hectárea.

De esta forma, Colombia puede satisfacer la demanda interna de azúcar sin interrupciones. A pesar de esto, el país cuenta con libertad para ingresar este endulzante por medio de importaciones. Por lo cual, es traído del exterior por importantes empresas colombianas fabricantes de galletas, dulces, confites, etc.

Tabla 1. *Empresas en Colombia con mayor participación en las exportaciones de azúcar*

Empresa	% de participación
C I de azucares y mieles S.A.	(31.15%)
Ingenio Providencia S.A.	(19.77 %)
Manuelita S.A.	(12.16 %)
Ingenio Risaralda S.A	(11.73 %)
Riopaila Castilla S.A	.(10.19 %)
Agroindustrias del Cauca S.A.	(7.98 %)
Ingenio del Cauca S.A.	(3.16 %)
Cialzdora Intl Food Colombia S.A.S.	(2.02 %)
Mayaguez S.A.	(1.45 %)

Fuente: (Sicex. Promotion Global Trade, 2019)

En la Figura 2 con información recopilada del informe azucarero realizado por Asocaña podemos darnos cuenta que en los últimos 4 años la producción de azúcar ha sido mayor respecto al consumo aparente y las ventas en el mercado nacional, lo que nos muestra cómo el sector debe impulsar sus ventas a mercados internacionales.

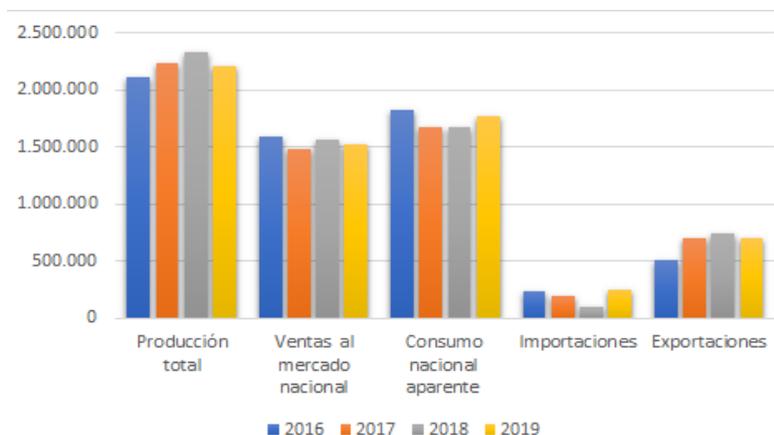


Figura 2. Informe azucarero Producción de Azúcar. Fuente. Asocaña

La Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia, Asocaña, es una entidad gremial sin ánimo de lucro, fundada el 12 de febrero de 1959, cuya misión es representar al Sector Agroindustrial de la Caña y promover su evolución y desarrollo sostenible.

¿Por qué exportar a Canadá?

Canadá es un país desarrollado, obtuvo un PIB corriente de US\$ 1,7 billones en 2018, la onceava economía más grande en el mundo, superando a países como Rusia y Australia. Así mismo, es un país con alto poder adquisitivo, el PIB per cápita corriente alcanzó US\$46.290 en este último año, similar al de Bélgica y Alemania y muy superior al obtenido por Colombia de US\$6.642.

Canadá es un país con apertura al comercio exterior, la cual alcanzó el 66,2% del PIB en 2018. Durante ese año se ubicó entre los quince principales países exportadores de bienes en el mundo (US\$413,7 mil millones) y estuvo entre los principales vendedores de servicios (US\$93

mil millones). Pero igualmente, es uno de los mayores importadores de bienes y servicios a nivel global, se ubica entre los veinte primeros en importancia. En la cuenta corriente de la balanza de pagos, Canadá registró un déficit de 2,6% del PIB en 2018.



Figura 3. Importación de azúcar en miles de USD FOB.

Tabla 2. Principales destinos de las exportaciones de azúcar de Colombia 2009 – 2018* (toneladas). Fuente: Asocaña

Países	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Perú	85.150	95.077	82.517	185.236	114.152	169.815	239.934	184.155	233.424	212.222
Estados Unidos	68.407	109.294	44.219	77.842	35.235	100.837	67.913	67.267	84.619	137.170
Chile	146.482	190.571	218.386	204.203	113.218	164.604	141.878	37.612	88.101	107.564
Haití	102.323	70.041	77.083	84.521	79.935	82.156	65.274	51.953	61.279	68.736
Ecuador	6.632	18.608	38.901	39.731	3.956	24.782	39.195	49.455	97.812	40.882
China	96	2.109	3.120	0	53	240	382	25	2.391	28.810
Costa de Marfil	0	0	4.500	0	40.119	20.000	25.000	0	0	25.000
Jamaica	57.339	43.177	46.603	32.188	23.288	25.894	32.575	8.955	13.988	20.113
Trinidad y Tobago	18.006	28.250	38.852	30.771	22.492	27.030	30.634	17.039	15.232	17.118
Venezuela	13.597	1.890	9.510	1.260	4	0	0	542	2.902	15.359
Bélgica	8.000	3.058	6.779	1.500	3.130	4.018	3.129	4.690	7.319	8.974
Países Bajos	144	829	2.337	1.612	9.178	8.368	13.748	6.765	8.235	7.493
Canadá	54.876	20.123	44.906	14.992	37.157	6.505	4.699	2.901	9.830	6.805
Otros	355.653	219.959	222.469	78.783	135.764	160.238	117.010	76.290	80.833	51.471
Totales	918.714	804.996	842.193	754.651	619.694	796.501	783.386	509.665	707.982	749.735

Fuente: (ASOCAÑA. Asociación de Cultivadores de Caña, 2018)

Adicional a lo anterior Canadá no tiene ningún tipo de cuota o restricción al producto a exportar por parte del Ingenio Risaralda, lo que facilita su ingreso a través del TLC que se tiene actualmente.

4. Referente Teórico

4.1. Marco Teórico.

4.1.1 Comercio internacional. El comercio internacional es aquella actividad económica que se refiere al intercambio de bienes y servicios entre todos los países del mundo.

El comercio internacional implica la compra, venta o intercambio de bienes y servicios en diferentes divisas y formas de pago. Estos intercambios entre distintos países o distintas zonas geográficas han ido en aumento gracias a la liberalización comercial y a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.

Las economías que participan en el comercio internacional se conocen como economías abiertas. Las economías abiertas son aquellas regiones o naciones cuyo comercio está abierto al exterior. Lo que quiere decir que compran bienes y servicios del exterior (importaciones) y venden bienes y servicios fuera de sus fronteras (exportan).

Dentro de las economías abiertas existen distintos grados de proteccionismo. Aquellas cuyos aranceles son de menor cuantía, son más cercanas al librecambismo. Por el contrario, aquellas que imponen aranceles altos se conocen como proteccionistas.

Lo contrario de las economías abiertas, son las economías cerradas. Las economías cerradas no realizan intercambios con el exterior y, por tanto, no participan en el comercio internacional.

Un ejemplo de economía cerrada es la autarquía. Procura que el intercambio con el exterior sea ínfimo y, por supuesto, no importa nada (se autoabastece).

4.1.2 ¿Qué es TLC?. Las siglas TLC significan Tratado de Libre Comercio. Son pactos político-económicos entre dos o más naciones, por lo general de una región común y de intereses compartidos, en los que se eliminan ciertas barreras comerciales y de índole social para satisfacer necesidades de todas las partes por igual (Colombia. Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2018).

Cuando dos, tres o más países integran un enclave geográfico determinado en zonas continentales o de ultramar, éstos tienden a asociarse para colaborar en los beneficios. Como la economía mundial moderna se basa casi exclusivamente en el comercio de bienes y servicios entre países, y los aranceles, impuestos y trámites abundan en términos generales, los países vecinos y amistosos derriban estos obstáculos a fin de poder establecer mejores lazos políticos.

4.1.2.1 Características de un TLC.

- Pautar una competencia económica justa y sin desmedro de los países en vías de desarrollo o más pequeños.
- Mejorar la calidad jurídica y legal en los pactos entre empresas y cuidar los derechos vitales de los productores.

- Estimular las inversiones y la promoción de industrias nacionales en cada una de las zonas productivas de cada región.

- Crear bloques y comisiones especiales para solucionar conflictos de índole social, ambiental y de diferentes males que acarrearán las relaciones internacionales.

Este tipo de tratados se dan en todo el mundo y permiten no solo el progreso económico de las naciones, sino también una integración continua de las culturas, los idiomas y las características de cada pueblo, con el propósito de generar una conciencia global.

4.1.2.2 Importancia de un TLC. La importancia de los TLC radica en la conformación de una estructura comercial sólida que resulte beneficiosa para el desarrollo de los países participantes. De acuerdo a las políticas propias de cada país, además, podrán ser beneficiados sectores que antes no podían impulsar su crecimiento, es decir que tendían a la desaparición de cara a la competencia con las grandes corporaciones.

4.1.4 Ventaja absoluta. La ventaja absoluta es un concepto desarrollado por Adam Smith (1723-1790) en su obra *La riqueza de las naciones*, para explicar los flujos de comercio de bienes entre países. La ventaja absoluta es la cualidad que se tiene en un país para producir cierto producto usando menor insumo que algún otro productor, es decir, que la ventaja absoluta está presente cuando algo o alguien es el mejor desarrollando dicha actividad o fabricando cierto bien a un costo menor al que lo producen los demás.

El término es utilizado al comparar la productividad de una persona, una empresa o una nación con la otra, por ejemplo: si una persona cuenta con mejor tecnología, más tiempo, más capital o mejores habilidades que otra para producir algún producto eso significa que tiene la ventaja absoluta de dicho producto. Los beneficios en el comercio surgen a partir de las ventajas comparativas así que las personas pueden obtener beneficios comerciales gracias a la ventaja comparativa.

Cuando se habla de ventaja absoluta se entiende cuando un país trata de importar aquellos productos que no fabrica o fabrica en desventaja, respecto a otros y tratará de exportar aquellos en los que cuenta con ventajas.

Esta ventaja con relación a otro país, se da cuando se usa menos recursos para producir que los que usa el otro, cuestiones como puede ser el clima, la productividad de la tierra etcétera, pero el proceso de especialización productiva de los países ayudará al desarrollo de ventajas comparativas al aplicarse al producto en el que sean más eficientes y que le permita ser más competitivo (Sánchez Galán, 2020).

4.1.5 Ventaja competitiva. La ventaja competitiva es la capacidad de una empresa de sobreponerse a otra u otras de la misma industria o sector mediante técnicas no necesariamente definidas. Cada empresa puede innovar a su manera. Sin embargo, estas ventajas competitivas no siempre se pueden mantener por mucho tiempo debido a que los mercados cambian constantemente y las empresas tienen que estar alerta a estos cambios para no "pasar de moda" con las ventajas competitivas que desarrollen.

A través de las ventajas competitivas, es posible que una empresa adquiriera una posición favorable en relación a la competencia dentro del mercado. Para esto, existen ciertas estrategias que fomentan el buen posicionamiento de la empresa las cuales deben estar perfectamente implementadas. Al hablar de ventaja competitiva, se hace referencia a dos conceptos fundamentales: liderazgo en costo y diferenciación; sin embargo la competencia engloba cinco fuerzas a partir de las cuales es posible medir el grado que implican.

Michael Eugene Porter (n. 1947, Detroit, Michigan) ostenta la cátedra Bishop William Lawrence en la Escuela de Negocios Harvard (HBS) y dirige el Institute for Strategy and Competitiveness de la misma escuela de negocios.¹ Es globalmente reconocido en temas de estrategia de empresa ,¹ consultoría, desarrollo económico de naciones y regiones,¹ y aplicación de la competitividad empresarial a la solución de problemas sociales, de medio ambiente y de salud.

Desde una orientación primera a temas de competitividad, con innovaciones tan importantes como la cadena de valor, el modelo de las cinco fuerzas, los clústeres, los grupos estratégicos o los conceptos mismos de ventaja competitiva y estrategia, Porter ha ido poniendo cada vez más el foco en el entorno social de compañías y corporaciones, siempre desde esa orientación competitiva. Fruto de ello, durante estas dos primeras décadas del siglo, son sus aportaciones relativas a responsabilidad social y valor compartido.

Los trabajos de Porter han recibido el reconocimiento de numerosos gobiernos, corporaciones y círculos académicos. Destacado en varios rankings como el más influyente experto académico en dirección de empresas y competitividad, Porter es considerado como el padre de la estrategia empresarial y la consultoría actúa.

Se denomina ventaja competitiva a una ventaja o característica que una compañía tiene respecto a otras compañías competidoras, lo que la hace diferente y permite atraer más consumidores para mejorar la empresa (12Manage The executive fast trade, 2006).

4.1.6 Modelo de las cinco fuerzas. El objetivo es conocer las fuerzas más oportunas y las más amenazadoras, entender los determinantes de la rentabilidad posible, el atractivo del sector y las tendencias estructurales. El modelo de las cinco fuerzas que actúen en contra de la rentabilidad del sector; que afectan el grado de competencia/rivalidad, es decir, las posibilidades de beneficio de un sector.

F1: Rivalidad entre competidores actuales

F2: Amenaza de competidores potenciales

F3: Poder de negociación de proveedores

F4: Poder de negociación de clientes

F5: Amenaza de los productos sustitutivos

4.1.7 Diamante de Porter componentes, usos y beneficios. En 1990, el teórico estadounidense Michael Porter ya era conocido por sus aportes a la gestión empresarial. Su teoría

de la ‘Cadena de valor’ era estudiada en las escuelas de negocios más importantes del mundo y aplicada en muchos sectores de la economía, en los cuales ya anticipaba el éxito que luego alcanzaría.

Sin embargo, sus inquietudes sobre la competitividad le llevaron a plantear un nuevo modelo de análisis conocido como el Diamante de Porter.

Se trata de un esquema gráfico en el cual se relacionan los indicadores a nivel micro que influyen decisivamente para que un país, una región, una comunidad o, incluso, una empresa sea realmente competitivos.

Porter pensó inicialmente que sería una contribución para los países, pero con el paso del tiempo se dio cuenta de que los beneficios de su esquema se presentaron sobre todo en el plano empresarial y en ciertas regiones o comunidades.

4.1.7.1 ¿Cuál es el principal aporte del Diamante de Porter? El diamante de Porter sugiere que existen razones concretas para que cada país, región, localidad, sector de la economía o empresa sean más competitivos que otros. Es decir, analiza los factores que generan ventajas competitivas que permiten que, por ejemplo, una marca se consolide como la primera de su campo.

No obstante, lo interesante del esquema no son los factores en sí mismos, que por otra parte son más bien conocidos y no sugieren ningún aporte; lo que realmente supuso una innovación fue la relación entre ellos.

Al igual que con el esquema de las ‘Cinco fuerzas de Porter’, su autor busca con esta propuesta que los países (y las empresas) sean capaces de identificar las causas de su alta competitividad; en el caso contrario, la idea es analizar las razones de por qué no tienen ventajas competitivas y qué soluciones pueden aplicar al respecto.

4.1.7.2 Los seis componentes del Diamante de Porter. El esquema tiene en realidad forma de rombo y establece cuatro elementos esenciales para el análisis de la fuerza competitiva de una empresa. Veamos en qué consisten:

1) Condiciones de los factores: Hace referencia al entorno en el que intervienen los factores productivos de las empresas. Es decir, a cosas como la dotación de recursos, la mano de obra, la infraestructura especializada o la base científica que sustenta la idea comercial. También a la eficacia, la capacidad de respuesta y las relaciones que establezca cada empresa con su medio. Porter asegura que los factores que garantizan un alto posicionamiento en el mercado son los creados por las propias compañías, contraviniendo la opinión de quienes consideran que son los factores que se han heredado. Para él, la innovación y la creación están directamente ligadas a la productividad y, por supuesto, a las ventajas competitivas.

Un ejemplo de ello lo vemos en la industria de las flores de Holanda, un país que pese a no tener el mejor suelo ni las mejores condiciones climáticas para el cultivo de este producto, es uno de los más prestigiosos en el mercado mundial. La explicación es que las condiciones de sus factores productivos son mejores que las de otros países con mayor capacidad de producción.

2) Condiciones de la demanda: Porter asegura que también la demanda tiene una influencia indirecta cuando se trata de generar ventajas competitivas. Si un grupo de compradores es exigente, está bien informado y mantiene una actitud crítica frente a lo que le ofrecen, las empresas de ese sector inexorablemente tendrán que hacer su mejor esfuerzo para satisfacer esa demanda. O mejor dicho, se verán obligadas a innovar en cada nueva oportunidad y buscarán nuevas alternativas de comercialización. De hecho, las empresas pueden ir un poco más allá y tratar de anticiparse a lo que sus clientes podrían necesitar en un corto o medio plazo.

3) Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas: La presencia de competidores en el mismo espectro comercial es otro factor que promueve la aparición de ventajas competitivas. El solo hecho de saber que otra marca busca lo mismo que nosotros generamos un efecto estimulante que, a medio o largo plazo, nos ayuda a mejorar la calidad de nuestro producto, crear nuevas estrategias de mercado y emprender un proceso de mejora continua del cual se derivarán nuevas ventajas competitivas. Este estímulo también se genera a nivel interno cuando la estructura de la propia empresa genera competitividad como una forma de aumentar el rendimiento y la productividad.

4) Sectores afines y auxiliares: Este elemento es de carácter interno y se parecía mejor en los países que en las empresas. Se refiere a la alta competitividad que existe entre ciertos sectores de la economía, algo que a posteriori eleva los estándares de la oferta y beneficia al país frente a otros que intentan competir con él en el mercado internacional. En el caso de las empresas, se

puede entender como la competitividad que puede existir entre sus miembros por alcanzar ciertos márgenes de producción; en últimas, es la empresa la que se beneficia de esta circunstancia.

Además de estos cuatro factores, que son los que conforman el Diamante de Porter, el autor de este esquema definió otros dos elementos que, si bien no influyen de forma directa en la creación de una ventaja competitiva, sí que tienen un rol que merece ser valorado y analizado. Esos factores adicionales son:

5) El Gobierno (la dirección): El modelo de gestión de los recursos importa cuando se trata de generar una ventaja competitiva. En el caso de los países, este papel lo asume el Gobierno; en el de las empresas, la dirección, que es la que puede decidir hasta qué punto apoya elementos como la innovación o la investigación.

6) El azar: Al hablar de competitividad, Porter también atribuye importancia al azar. En concreto, habla de los eventos imprevistos capaces de generar discontinuidades y que pueden, por ejemplo, anular ventajas competitivas de nuestros rivales en un mercado y relanzar las nuestras, o viceversa. Aunque es un factor que no está reflejado en el diamante, genera efectos súbitos y asimétricos

4.1.8 Distribución física internacional. Es el proceso logístico que consiste en colocar un producto en un mercado extranjero, cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. El objetivo principal es reducir al máximo los tiempos los tiempos, los costos y el

riesgo que se pueda generar durante el trayecto desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino.

4.1.8.1 Logística. Conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución. En el ámbito empresarial existen múltiples definiciones del término logística, que ha evolucionado desde la logística militar hasta el concepto contemporáneo del arte y la técnica que se ocupa de la organización de los flujos de mercancías, energía e información.

La logística es fundamental para el comercio. Las actividades logísticas conforman un sistema que es el enlace entre la producción y los mercados que están separados por el tiempo y la distancia.

La logística empresarial, por medio de la administración logística y de la cadena de suministro, cubre la gestión y la planificación de actividades de los departamentos de compras, producción, transporte, almacenaje, manutención y distribución.

La misión fundamental de la logística empresarial es colocar los productos adecuados (bienes y servicios) en el lugar adecuado, en el momento preciso y en las condiciones deseadas, contribuyendo lo máximo posible a la rentabilidad de la empresa.

La logística tiene como objetivo la satisfacción de la demanda en las mejores condiciones de servicio, costo y calidad. Se encarga de la gestión de los medios necesarios para alcanzar este

objetivo (superficies, medios de transportes, informática...) y moviliza tanto los recursos humanos como los financieros que sean adecuados.

Garantizar la calidad de servicio, es decir la conformidad con los requisitos de los clientes, da una ventaja competitiva a la empresa. Hacerlo a coste menor permite mejorar el margen de beneficio de la empresa. Conseguirlo garantizando la seguridad permite a la empresa evitar sanciones pero también comunicar en temas actuales como el respeto del medio ambiente, los productos éticos, etc. Estos tres parámetros permiten explicar el carácter estratégico de la función logística en muchas empresas (la presión del entorno crea la función). Actualmente los directores de logística son miembros de los comités de dirección de las empresas y reportan a los accionistas.

Los dominios de responsabilidad de los logísticos son variados: operacionales (ejecución), tácticos (organización de la empresa) y estratégicos (planes estratégicos, prospectiva, responsabilidad y conocimiento) Manene, (2012).

4.2 Historia de la caña de azúcar

La caña de azúcar es uno de los cultivos más antiguos en el mundo, no se tienen datos concretos de cuándo inician su siembra, se cree que ésta empezó 3.000 años A.C. como un tipo de césped en la isla de Nueva Guinea y de allí se extendió a Borneo, Sumatra e India.

La caña de azúcar pertenece a la familia de las gramíneas, tiene características como el tallo leñoso, lleno de un tejido esponjoso y dulce del que se extrae el azúcar. Su altura puede superar los dos metros de altura; tiene hojas largas, lampiñas y flores purpúreas en panoja piramidal. Todo en esta planta se puede utilizar.

La historia registra que el proceso del azúcar se escuchó primero en la India. Hay varias leyendas que hacen referencia a la caña de azúcar, una dice que nació en las Islas de Salomón y dice que los antepasados de la raza humana se generaron de un tallo de la caña. Otra se encuentra escrita en el Atharva-veda, libro sagrado de los hindúes, donde hablan de la corona hecha de caña de azúcar.

También está consignado que el general griego Nearchus, quien acompañó a Alejandro el Grande a la India en el IV siglo A.C. hablaba de una caña que produjo 'miel' sin la ayuda de las abejas. Dicen que fue Cristóbal Colón quien en 1492, en su segundo viaje, introdujo la caña en América, a la Isla de La Española pero estas cañas no prosperaron (PROCAÑA. Asociación colombiana de Productos y Proveedores de Caña de Azúcar, 2014).

4.2.1 El Sector Azucarero Colombiano En La Actualidad. El sector azucarero colombiano se encuentra ubicado en el valle geográfico del río Cauca, que abarca 47 municipios desde el norte del departamento del Cauca, la franja central del Valle del Cauca, hasta el sur del departamento de Risaralda. En esta región hay 225.560 hectáreas sembradas en caña para azúcar, de las cuales, el 25% corresponde a tierras propias de los ingenios y el restante 75% a más de 2.750 cultivadores de caña. Dichos cultivadores abastecen a 13 ingenios de la región (Cabaña, Carmelita, Manuelita, María Luisa, Mayagüez, Pichichí, Risaralda, Sancarlos, Tumaco, Riopaila-Castilla, Incauca y Providencia). Desde 2005, cinco de los trece ingenios tienen destilerías anexas para la producción de alcohol carburante (Incauca, Manuelita, Providencia, Mayagüez y Risaralda).

Gracias al clima privilegiado de la región, y al contrario de lo que sucede en el resto del mundo (con excepción de Hawaii y el norte de Perú), se puede sembrar y cosechar caña durante todos los meses del año. Esta condición agroclimática, sumada al avance tecnológico impulsado por el Centro de Investigación de la Caña (Cenicaña), que funciona con el aporte de todos los cultivadores e ingenios, ha llevado a que la región se especialice en el cultivo y ostente el liderazgo en productividad a nivel mundial: más de 14 toneladas de azúcar por hectárea al año (ASOCAÑA. Asociación de Cultivadores de Caña, 2015).

4.2.2 Impacto Socioeconómico. Fedesarrollo presentó los resultados del estudio que realizó sobre el Impacto socioeconómico del sector azucarero en su área de influencia y en la economía colombiana. Las principales conclusiones del estudio, señalan que por cada empleo generado por los ingenios azucareros en sus plantas de producción, se generan 28,4 empleos adicionales en otros sectores de la economía; gracias a la actividad manufacturera de los ingenios, se generan 265 mil empleos a través de toda la cadena de valor.

Respecto al Producto Interno Bruto (PIB), por cada peso que los ingenios aportan, se genera en la economía un efecto 4 veces mayor, lo que significa que los ingenios son grandes dinamizadores de la economía colombiana.

Según el estudio, cada peso que pagan los ingenios de impuestos a la producción, se traduce en 10 veces más impuestos pagados por las actividades del resto de la cadena. De esta manera, los ingenios son grandes generadores de recursos destinados a financiar inversión pública, entre la que se encuentra la educación y la salud.

Finalmente, una de las conclusiones revela que, la presencia de los ingenios hace que los municipios del área de influencia tengan mejores ingresos, sean más prósperos y que haya mejor calidad de vida para sus habitantes.

4.3. Marco Contextual

Este trabajo de grado, es diseñado para realizar un plan exportador para la empresa Ingenio Risaralda S.A. ubicada en el Kilómetro 2 vía La Virginia - Balboa en Risaralda, para exportar azúcar refinado grado fino y azúcar crudo turbinado a Canadá.

En 1963 Ingenio Risaralda ha dado sus primeros pasos para la creación de un ingenio azucarero en la región con un plan maestro para el desarrollo azucarero nacional, llevando así un poco más de 57 años en el mercado, actualmente produce 40 calidades de azúcar, las calidades que inicialmente se quieren exportar son:

Azúcar refinado grado fino es un producto obtenido por la purificación, decoloración y recristalización del azúcar crudo.

Azúcar crudo turbinado es un azúcar moreno que se obtiene tras la caramelización de la melaza, pasándolo por una turbina y una centrifugadora para eliminar el agua y las impurezas.

La agroindustria la componen más de 50 empresas proveedoras especializadas en insumos, maquinaria y equipos para cultivadores e ingenios. Está constituida por cerca de 2.750 agricultores

propietarios de la tierra (75% del área sembrada) y 13 ingenios azucareros con el área restante. A nivel mundial, Colombia exhibe la mayor productividad en el cultivo con un promedio de 15,8 toneladas de azúcar por hectárea en el periodo 2013 - 2017. Estos niveles se han logrado por la innovación, investigación y desarrollo tecnológico del gremio y del sector productivo. En particular, el trabajo del Centro de Investigación de la Caña de Azúcar de Colombia -Cenicaña, en mejora de la productividad, desarrollo de nuevas variedades, manejo de agua, entre otros aspectos, reconocido internacionalmente, ha sido un factor clave de su éxito.

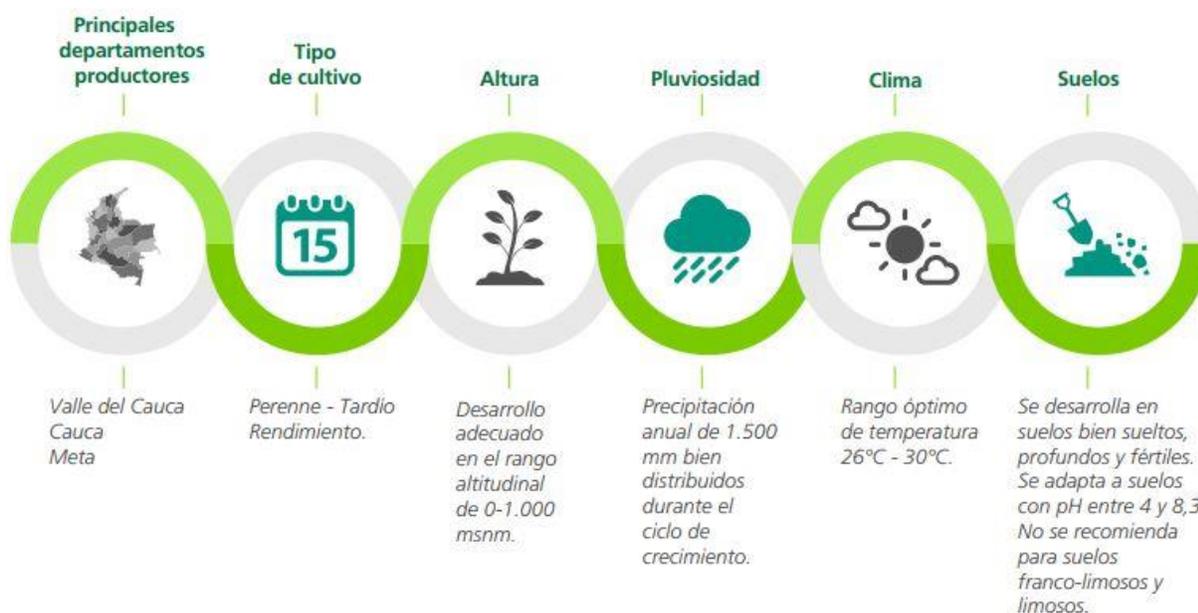


Figura 4. Esquema mejora productividad en el desarrollo de nuevas variedades. Fuente: Cenicaña

Para realizar el presente trabajo se consideró solamente el contexto entre Canadá y Colombia en ámbitos: económicos, comerciales, legales, logístico y los objetivos trazados inicialmente; realizar la caracterización de la empresa Ingenio Risaralda a nivel organizacional describiendo los antecedentes y estado actual de la empresa, realizar una descripción del producto a exportar por parte del Ingenio Risaralda, determinar los aspectos operacionales y logísticos de la exportación

de azúcar refinado grado fino y azúcar crudo turbinado a Canadá y determinar los aspectos financieros y de costos de la exportación de azúcar refinado grado fino y azúcar crudo turbinado hacia Canadá.

Teniendo en cuenta el tratado de comercio actual y los vínculos comerciales la empresa Ingenio Risaralda S.A ha optado por realizar la viabilidad de exportar azúcar al mercado canadiense buscando mayor ingreso a mercados internacionales.

4.4 Marco Legal

4.4.1 TLC'S y acuerdos comerciales vigentes de Colombia (Colombia. Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2018)

4.4.1.1 TLC Colombia- México. El Tratado del Grupo de los Tres (TLC-G3), integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmó el 13 de junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995, mediante la Ley de la República de Colombia No. 172 de 1994.

Este Tratado se celebró con el carácter de Acuerdo de Complementación Económica (ACE) de acuerdo con lo dispuesto en el Tratado de Montevideo 1980 y en la Resolución No. 2 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de las Partes signatarias. El Acuerdo se registró ante la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como Acuerdo de Complementación Económica (ACE) No. 33.

4.4.1.2 TLC Colombia - las Repúblicas de el Salvador, Guatemala. Colombia y los países del Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras) iniciaron negociaciones para la firma de un tratado de libre comercio que les permita a los cuatro países mejorar las condiciones de acceso a sus respectivos mercados, aprovechar las complementariedades de sus economías, así como promover las inversiones mutuas, con miras a lograr mayores niveles de desarrollo que beneficien a la población.

Las relaciones comerciales de Colombia con Guatemala, El Salvador y Honduras han estado enmarcadas en Acuerdos de Alcance Parcial suscritos en 1984 en el marco de la ALADI. Dichos Acuerdos cubren un grupo reducido de productos mediante preferencias arancelarias fijas.

Con el fin de fortalecer la integración económica regional como instrumento esencial para el avance del desarrollo socioeconómico de los países latinoamericanos, Colombia, Guatemala, El Salvador y Honduras, iniciaron en junio de 2006 negociaciones para un Tratado de Libre Comercio.

4.4.1.3 Comunidad Andina. El régimen andino permite a los Países Miembros el intercambio sin arancel del 100% de los bienes. Sin embargo, el proceso andino no se limita a la eliminación de impuestos al comercio sino que, de forma visionaria, ha desarrollado regímenes comunes y dinámicos en materia aduanera, de facilitación del comercio, obstáculos técnicos al comercio, servicios e inversión, medidas sanitarias y fitosanitarias, propiedad intelectual, competencia y defensa comercial, promoción comercial, transporte, interconexión eléctrica,

telecomunicaciones, entre varios otros, así como iniciativas de cooperación que han contribuido a la construcción de capacidades comerciales en los países.

La Comunidad Andina es hoy una organización subregional con personería jurídica internacional integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. La CAN es el mecanismo pionero de integración continental, y uno de los sistemas de integración más ambiciosos en el mundo, donde se ha pactado la libre circulación de bienes, servicios y ciudadanos. La CAN cumplió 50 años de existencia en mayo de 2019 y se mantiene como una organización relevante que impacta positivamente en el desarrollo de los Países Miembros.

4.4.1.4 Acuerdo de Alcance Parcial sobre comercio y cooperación económica y técnica entre la República de Colombia y la Comunidad del Caribe (CARICOM). CARICOM es una organización creada el 4 de Julio de 1973 con el Tratado de Chaguaramas por 15 países del caribe. Sus objetivos son: elevar el nivel de vida y trabajo de las naciones de la región, acabar con el desempleo, acelerar, coordinar y sustentar el desarrollo económico. Asimismo, fomentar el comercio y las relaciones económicas con terceros países y con grupos de naciones.

Los doce países miembros de CARICOM que participan como Signatarios del AAP No 31 son: Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas. Bahamas, está por fuera del Acuerdo con Colombia, por no participar en el Mercado Común de CARICOM; Surinam y Haití aún no están incluidos en este Acuerdo, pues su vinculación como

miembros de CARICOM se produjo con posterioridad a las negociaciones. Dentro de la región los países con mayor desarrollo son: Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago.

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

4.4.1.6 Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC (EFTA). Se suscribió el 25 de noviembre de 2008 y fue aprobado mediante Ley 1372 del 7 de enero de 2010.

El primero de julio de 2011 entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y dos de los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio, Suiza ratificó el tratado el 29 de octubre y Liechtenstein el 26 de noviembre de 2009. En el caso de Noruega e Islandia, el Acuerdo entró en vigor el 1 de septiembre de 2014 y 1 de octubre de 2014, respectivamente. Si bien la negociación se desarrolló en conjunto con los cuatro Estados miembros de la AELC (Suiza,

Liechtenstein, Noruega e Islandia), la puesta en marcha del Acuerdo exigía la ratificación por parte del Parlamento de cada país.

4.4.1.7 Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América. El Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América, sus cartas adjuntas y sus entendimientos fueron suscritos en Washington, el 22 de noviembre de 2006.

El proceso de incorporación a la legislación interna colombiana se surtió mediante la aprobación de la Ley 1143 2007 por el Congreso colombiano, y se complementa mediante Sentencia C-750/08 de la Corte Constitucional mediante la cual el Acuerdo y la citada ley se encontraron acordes al ordenamiento constitucional del país. Con igual suerte corrió el “Protocolo Modificador” del Acuerdo, firmado en Washington el 28 de junio de 2007, y aprobado mediante Ley 1166 de 2007, cuya exequibilidad fue declarada en Sentencia C-751/08.

4.4.1.8 Acuerdo de Complementación Económica No. 72 Colombia Mercosur. El Acuerdo comercial con el Mercosur representa para Colombia una oportunidad para acceder a un mercado potencial cercano a 250 millones de consumidores con un PIB superior a los US\$2.400 billones, y cerca del 97% del universo arancelario libre de arancel. Los productos colombianos cuentan con acceso preferencial a uno de los mercados más grandes y protegidos del continente, obteniendo, además, materias primas y bienes de capital más baratos, a fin de contribuir en la disminución de costos de producción y mejorar su competitividad.

Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial AAP.C No. 28 entre la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela.

El Acuerdo de Alcance Parcial de naturaleza Comercial fue suscrito el 28 de noviembre de 2011 por los Presidentes de Colombia y Venezuela. Los anexos se suscribieron el 15 de abril de 2012.

El proceso de incorporación del Acuerdo a la legislación interna colombiana se surtió mediante la aprobación del Decreto No. 1860 del 6 de septiembre de 2012 que permite su aplicación provisional, mientras que surte el proceso en el Congreso la aprobación de la Ley, conforme lo establece el Artículo 224 de la Constitución Nacional. Por su parte, el 20 de agosto de 2012 la Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela publicó en la Gaceta Oficial Extraordinaria No. 6.082 del 20 de agosto de 2012 la Ley que aprueba el Acuerdo.

4.4.1.9 Acuerdo de complementación económica No. 49 celebrado entre la República de Colombia y la República de Cuba. Entre Colombia y Cuba, está suscrito desde el año 2000 bajo el marco de la ALADI, el Acuerdo de Complementación Económica No 49, que entró en vigencia el 10 de julio de 2001 y cuenta con dos protocolos modificatorios. El Acuerdo y los protocolos incorporan un articulado general y básico relacionado con: Acceso al mercado, restricciones no arancelarias, normas de origen, acuerdo de salvaguardias, prácticas desleales, comercio de servicios, transporte, normas técnicas, inversiones, cooperación comercial, propiedad industrial, solución de controversias, administración del acuerdo. El Acuerdo y sus protocolos entraron en

vigencia en Colombia con los decretos 3275 y 3800 de septiembre de 2008 y 4225 de noviembre de 2008. En el caso de Cuba, fue mediante Resolución No. 8 de septiembre de 2008.

Como resultado del Acuerdo, Colombia puede ingresar al mercado cubano con preferencias arancelarias del 100%: animales vivos, carne bovina, lácteos, flores, papas, hortalizas, bananos, café, arroz, aceite de palma, margarina, dulces, confetis, chocolate, productos de panadería, mermeladas, agua mineral y gaseada, cerveza, entre otros. Por su Parte, Cuba puede vender con preferencia arancelarias del 100% al mercado colombiano: quesos, verduras, alimentos procesados, químicos, cosméticos, artículos de cuero, confecciones, entre otros.

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

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

Por el lado de Colombia, el trámite interno para su aprobación en el Congreso de la República inició en el mes de noviembre de 2012, hasta el 5 de junio de 2013, finalizando con la sanción del Presidente Juan Manuel Santos, mediante la Ley 1669 del 16 de julio de 2013. Sin embargo, el Acuerdo continúa su trámite ante la Corte Constitucional.

4.4.1.11 Alianza del pacífico. La Alianza del Pacífico está conformada por Chile, Colombia, México y Perú, y es un mecanismo de integración económica y comercial, basado en cuatro pilares: libre movilidad de bienes, servicios, capitales y personas y un eje transversal de cooperación. Es una estrategia de integración innovadora y flexible, con metas claras, pragmáticas y coherentes con el modelo de desarrollo y la política exterior colombiana. Este mecanismo no busca hacer contrapeso a otras iniciativas regionales. La Alianza del Pacífico (AP) fue establecida en abril de 2011 por Chile, Colombia, México y Perú, entró en vigor en julio de 2015 y su protocolo comercial inició el 1 de mayo de 2016.

4.4.1.12 TLC Colombia y Costa Rica. Costa Rica es una de las economías más dinámicas y estables de Latinoamérica, con la que Colombia ha sostenido por años fuertes vínculos culturales, comerciales y diplomáticos. El TLC con Costa Rica es un paso fundamental y natural en la consolidación de las relaciones comerciales con Centroamérica, pues complementará lo dispuesto en el Acuerdo suscrito con los países del Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) y Panamá.

Este acuerdo da acceso preferencial, en especial, a las manufacturas colombianas que hoy compiten en desventaja frente a terceros países, en uno de los mercados más atractivos de la región. En 2015 Colombia exportó US\$248 millones que pagaron en promedio un Arancel NMF del 5.6% (11.3% en agro).

4.4.1.13 Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá. El Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá, sus cartas adjuntas

y sus entendimientos fueron suscritos en Lima, Perú, el 21 de noviembre de 2008, y “el canje de notas que corrige el acuerdo de libre comercio entre Colombia y Canadá” el 18 y 20 de febrero de 2010. El acuerdo fue aprobado mediante la Ley 1363 del 9 de diciembre de 2009 por el Congreso colombiano.

Con base en el acuerdo comercial que se tiene con Canadá, se ve como una oportunidad de negocio para el crecimiento de la empresa.

Canadá tiene una producción de bienes y servicios envidiable. Sin embargo, es un país que también suele importar una gran cantidad de mercancías cada año. Por ejemplo, en 2018, las importaciones canadienses crecieron cerca de 3% con respecto al año anterior. Así mismo, el comercio exterior representó 34% de su PIB en ese mismo año.

En pocas palabras, la economía canadiense es bastante abierta a los intercambios generados por el comercio exterior, e incluso los propicia en la medida de lo posible.

Tabla 3. Leyes, normas y decretos

Norma o Decreto	Resumen
Ley 7 de 1991	Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones.
Ley 9 de 1991	Por la cual se dictan normas generales a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias.
Ley 1609 de 2013	Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno para modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al Régimen de Aduanas.
Decreto 2153 de 2016	Por el cual se adopta el Arancel de Aduanas y otras disposiciones
Decreto 1165 de	Por el cual se dictan disposiciones relativas al Régimen de Aduanas en desarrollo de la Ley

2019	1609 de 2013.
Resolución 1 de 2018 mercado cambiario	Por la cual se compendia y modifica el régimen de cambios internacionales.
Circular DCIN 83 banco de la república	Circular reglamentaria externa Banco de la República
Ley 1363 de 2009	Por medio de la cual se aprueba el “Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y la República de Colombia”
Ley 48 de 1983	Por la cual se expiden normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular aspectos del comercio exterior colombiano.
Ley 101 de 1993	Se crean los Fondos de Fomento y los Fondos de Estabilización de precios del azúcar.
Decreto 1071 de 2015	el objetivo principal del FEPA es procurar un ingreso remunerativo a los productores de azúcar, consiguiendo de esta manera que se regule la producción nacional, manteniendo y creciendo la oferta de producto para los diferentes mercados, dando así cumplimiento a los objetivos establecidos en la Ley.

4.5 Marco Conceptual

La internacionalización de una empresa es un proceso por medio del cual la organización, una vez establecida, obtiene progresivamente las herramientas necesarias para incursionar en nuevos mercados, venciendo en el tiempo las distancias o barreras culturales que pudieran presentarse. Motivado por el constante avance tecnológico, el aumento de las inversiones en mercados extranjeros y la alta competencia en el comercio internacional, desde principio de los años noventa se han identificado empresas que rompen con el esquema tradicional y gradual de la internacionalización.

Algunas empresas nacen con una visión internacional del comercio y no esperan a consolidarse en los mercados domésticos para expandirse a nuevos destinos, sino que desde su origen tienen una orientación internacional y se destacan por participar comúnmente en industrias intensivas en el uso de conocimiento y tecnología.

El avance en el desarrollo tecnológico en las áreas de producción, especialmente en las tecnologías de procesos, ha hecho económicamente viable para las organizaciones producir en

pequeña escala componentes complejos, de acuerdo con parámetros de especialización y adaptación.

Por otro lado, el transporte de mercancías y de personas se ha hecho progresivamente más frecuente y menos costoso, lo que ha implicado la eliminación de una barrera al tráfico internacional. Esto es, también, un resultado de los avances en el área de las comunicaciones tales, como el fax, Internet y el e-mail, que conlleva a que las operaciones y transacciones internacionales en los mercados globales ahora son no solo más accesibles y menos costosas, sino que se puede disponer de mucha más información.

4.5.1 Incoterms® 2020. Los Incoterms son los Términos de Negociación Internacional "Entremos en materia primero para conocer las modificaciones para el 2020. Antes que ser reglas de comercio exterior, los Incoterms son más bien términos para acordar las responsabilidades de exportador e importador. Te pueden afectar en: costos, responsabilidades y contratos internacionales. No importa qué importes o exportes.

Las especificaciones de cada derecho y obligación de vendedor y comprador son modificadas cada 10 años, por lo que en 2010 se dio el último cambio; de hecho, para este año se espera la participación de representantes de China y Australia, donde el comercio exterior ha adquirido una gran fuerza.

Nuevos Tipos de Incoterms 2020

Para cualquier medio de transporte:

Ex-Works (EXW)

Free Carrier (FCA)

Carriage Paid To (CPT)

Carriage and Insurance Paid To (CIP)

Delivered At Place (DAP)

Delivered at Place Unloaded (DPU)

Delivered Duty Paid (DDP)

Para transporte marítimo

Free Alongside Ship (FAS)

Free On Board (FOB)

Cost and Freight (CFR)

Cost, Insurance, and Freight (CIF)

4.5.1.1 Principales cambios de los Incoterms 2020 vs la edición 2010

DAT - Delivered at Terminal - Entregada en terminal (+lugar de entrega acordado) pasa a denominarse Delivered at Place Unloaded (DPU) – Mercancía entregada y descargada en lugar acordado. La CCI (Cámara de Comercio Internacional) establece que el nombre de la regla DAT se ha cambiado a la nueva regla de Incoterms® DPU (Mercancía entregada y descargada en lugar de entrega acordado) para enfatizar que el lugar de destino podría ser cualquier lugar y no solamente una "terminal". Aunque si el lugar de destino no está en una terminal, el vendedor debería comprobar que se pueda descargar la mercancía en el lugar donde está previsto hacerlo.

Además, la regla Incoterm® DAP, en el que la entrega ocurre antes de la descarga, aparece ahora antes que DPU.

FCA - Free Carrier - Franco Porteador (+lugar de entrega acordado) permite ahora que los Bills of Lading (conocimientos de embarque) se puedan emitir después de la carga de la mercancía. Cuando se vende mercancía en condiciones FCA para transportarla por vía marítima, las empresas vendedoras o compradoras pueden solicitar un conocimiento de embarque con la mención "a bordo". El porteador, al amparo de su contrato de transporte, puede estar obligado y facultado a emitir un Bill of Lading a bordo sólo cuando la mercancía se encuentre realmente a bordo.

CIF - Cost, Insurance and Freight - Coste, Seguro y Flete (+lugar de entrega acordado) y **CIP - Carrier and Insurance Paid To - Transporte y Seguro pagados hasta** (+lugar de entrega acordado): Estos términos establecen nuevos acuerdos a nivel de diferentes coberturas mínimas de seguro de la mercancía, aunque el nivel del seguro continúa siendo negociable entre el comprador y el vendedor.

En la regla Incoterm® CIF, empleado principalmente para el comercio de materias primas, se mantienen las Cláusulas de Carga del Instituto (C) en su posición por defecto, quedando a negociación entre comprador y vendedor acordar una cobertura superior.

En la regla Incoterm® CIP, el vendedor debe fijar una cobertura de seguro en cumplimiento de las Cláusulas de Carga del Instituto (A), aunque también queda a disposición de comprador y vendedor acordar un nivel inferior de cobertura.

Cuando así figure, la asignación de costes entre el comprador y el vendedor se expresa con mayor precisión y de forma más extensa. Sobre las nuevas reglas Incoterms® 2020, los costes aparecen ahora en el artículo A9 / B9 de cada regla Incoterm®. Este cambio se ha hecho con la finalidad de facilitar a los usuarios una lista de costes única, de tal forma que la empresa vendedora o la compradora puedan encontrar en un mismo lugar todos los costes de los que serían responsables.

FCA - Free Carrier - Franco Porteador (+lugar de entrega acordado) / **DAP - Delivered at Place - Entregada en lugar** (+lugar de entrega acordado) / **DPU - Delivered at Place Unloaded** (Entregada y descargada en lugar acordado): Estas reglas Incoterms ahora tienen el cuenta que el comprador y el vendedor pueda realizar el transporte por cuenta propia con sus propios medios de transporte en lugar de contratar a un porteador tercero. En las reglas Incoterms® 2010 se asume que el envío realizado del vendedor al comprador siempre lo hacía un tercera contratado con esta finalidad, por lo que las reglas Incoterms® 2020 dejan claro que existen otras situaciones.

Las obligaciones a nivel de seguridad tienen ahora una posición más destacada. Estas obligaciones, vinculadas a los requisitos de transporte, se han trasladado a los artículos A4 y A7 de cada regla Incoterm®.

“Explanatory Notes for Users” (notas explicativas para los usuarios) para cada regla Incoterm® reemplazan las Notas Orientativas (Guidance Notes) de la edición 2010, siendo más fáciles para los usuarios. Las notas explicativas para los usuarios describen los fundamentos de cada regla Incoterms®

5. Marco Metodológico

5.1. Metodología

El tipo de investigación a realizar es cuantitativo con alcance descriptivo, el diseño de la investigación es no experimental y transversal ya que no existe un periodo de tiempo determinado, solo se toman datos en un punto del tiempo.

Se utilizarán estas variables porque la investigación cuantitativa es una forma estructurada de recopilar y analizar datos obtenidos de distintas fuentes, implica el uso de herramientas informáticas, estadísticas, y matemáticas para obtener resultados. Es concluyente en su propósito ya que trata de cuantificar el problema y entender qué tan generalizado está mediante la búsqueda de resultados proyectables a una población mayor y generando un alcance descriptivo se buscará especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren.

5.2. Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación es no experimental y transversal porque no existe un periodo de tiempo determinado, solo se toman datos en un punto del tiempo.

El diseño de la investigación no experimental se realiza sin manipular deliberadamente variables. Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos. Transeccional o transversal recolectan datos en un solo

momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

5.3 Población

Sector Azucarero de Colombia, Canadá, Ingenio Risaralda SA.

5.4 Fuentes de recolección de la información

La información será recopilada a través de bases de datos secundarias en las que encontraremos la siguiente información:

- **Bases de datos Bibliográficas de la universidad.** Brinda información como estadísticas de comercio, libros de consulta, planes de exportación, donde se encuentra información actualizada y de carácter científico y evaluada por entes especializados.

- **PROCOLOMBIA.** Podemos encontrar los perfiles y aspectos logísticos que facilitan el diseño y ejecución de una estrategia de internacionalización, busca la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios.

- **Maro.** Brinda información estadística consolidada en: exportaciones, importaciones, comercio mundial, producción, empleo y ventas. Esta información es procesada por la Gerencia de Inteligencia Competitiva de Colombia Productiva, con base en fuentes oficiales.

- **Legis.** Brinda información legal haciendo comprensible la legislación en el país en una de sus ramas como lo es el Comercio Exterior.

- **SICEX.** Es un portal que suministra información de estadísticas sobre Comercio Exterior.

- **CENICAÑA.** proporciona información e investigaciones sobre el sector agroindustrial de la caña de azúcar en Colombia.

- **ASOCAÑA.** es una asociación que representa al Sector Agroindustrial de la Caña y promueve la evolución y desarrollo sostenible.

- **DIAN.** brinda información sobre todos los aspectos aduaneros que necesitan las empresas para exportar e importar bienes o servicios.

5.5 Técnicas de recolección de la información

Con base en la información recopilada a través de las bases secundarias con las que se cuenta, se genera una revisión de las mismas con el objetivo de analizar las variables necesarias que ayuden a la elaboración del trabajo.

Las técnicas a utilizar serán la de observación y análisis.

La técnica de observación implica un conjunto de técnicas y herramientas orientadas a evaluar un fenómeno, un individuo o un grupo de personas. Implican una manera de acercarse a la

realidad del sujeto para conocerla. Generalmente se estudian conductas y comportamientos observables.

Y el análisis que se emplea para pronosticar resultados potenciales sobre la base de posibles variaciones en las variables del proyecto o ambientales y sus relaciones con otras variables, esta técnica nos permite tener información selectiva soportada en afirmaciones, documentales y datos.

5.5.1 Proceso para la recolección de la información. Con la información recopilada en las bases anteriormente descritas se realizará el siguiente paso a paso:

1. Recopilación de datos: a través de las bases de datos encontradas en internet se obtendrá información sobre el mercado azucarero necesaria para el respectivo análisis.

2. Procesamiento de datos: con base en la información que ya ha sido recopilada se hará la revisión de datos lo que permitirá elegir la información que es útil y aplicable al trabajo.

3. Evaluación de la información: se hará un análisis y clasificación de la información para determinar las variables más importantes que permitan realizar un desarrollo eficiente del trabajo.

5.5.2 Proceso y análisis de la información. Con la información recopilada anteriormente se realiza el análisis y clasificación de procesos, obteniendo datos que serán ordenados y agrupados con el fin de facilitar una aplicación más sencilla de los mismos, cumpliendo los objetivos planteados inicialmente para llegar a un objetivo final.

6. Resultados, Análisis y discusión

6.1. Antecedentes del negocio o empresa

El Ingenio Risaralda S.A. Fue fundado en 1973 con la participación inicial de la Federación Nacional de Cafeteros, Cofiaagro, el Instituto de Fomento Industrial (IFI), la Corporación Financiera de Occidente y un grupo de propietarios de tierras de la región.

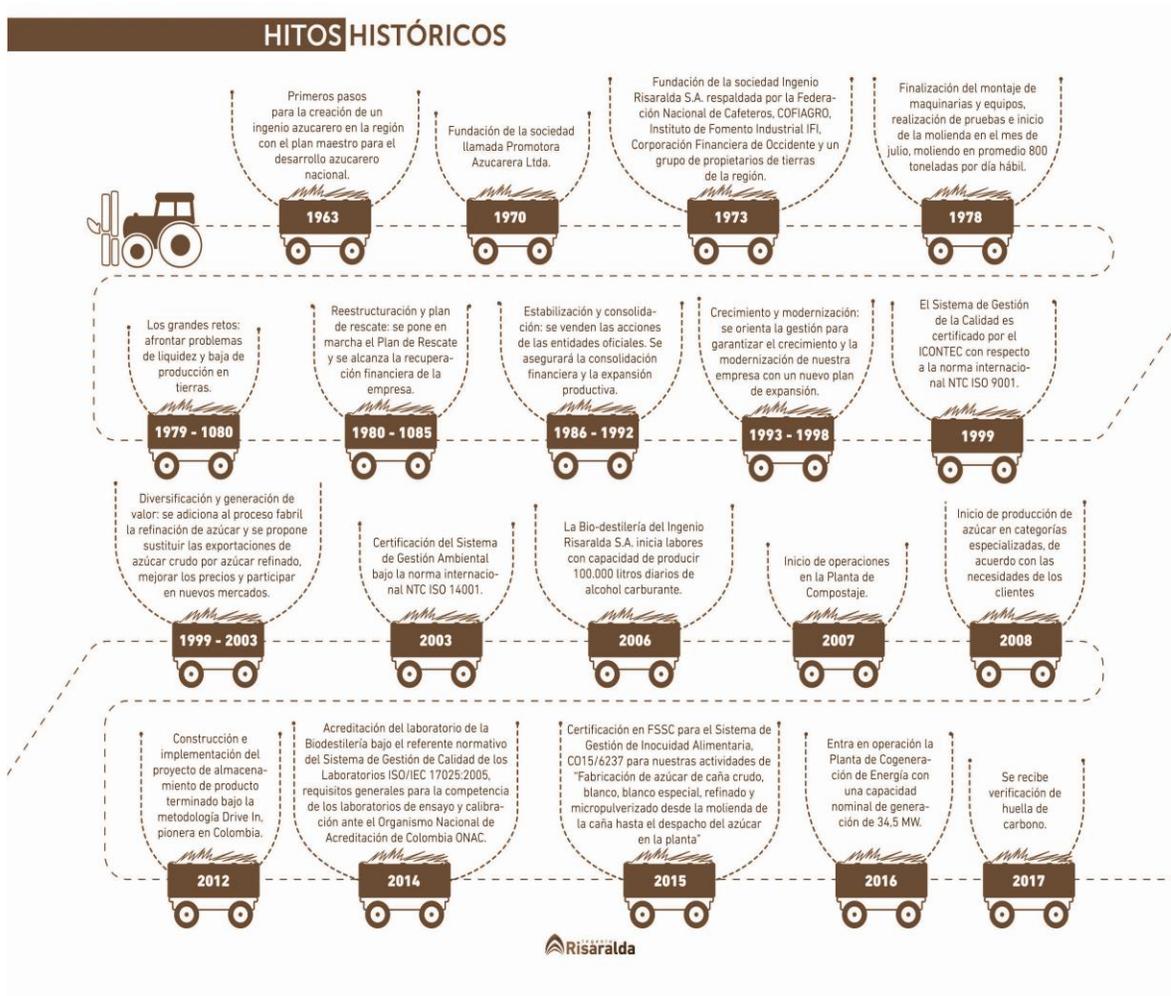


Figura 5. Hitos Históricos Ingenio Risaralda. Fuente: Ingenio Risaralda

6.2 Misión

Trabajamos con energía y responsabilidad a partir de un talento humano calificado, para lograr resultados que generen valor a través del aprovechamiento sostenible de la caña de azúcar y sus derivados.

6.3 Visión

Seremos una empresa con prácticas de categoría mundial, reconocida en el mercado de los derivados de la caña de azúcar por su desarrollo sostenible, innovación y capacidad productiva que responda a las necesidades individuales y cambiantes del cliente.

6.4 Objetivos

- Identificar los Puntos Críticos de Restricción y Riesgo, controlarlos, transferirlos, minimizarlos o eliminarlos hasta donde su viabilidad económica lo permita.
- Conocer profunda y detalladamente los mercados objetivos y los clientes, para atender efectivamente sus necesidades y expectativas con productos inocuos.
- Estructurar nuevos negocios y alianzas estratégicas que permitan la diversificación de la compañía entorno al aprovechamiento de la caña de azúcar, generando valor y minimizando riesgos inherentes a la misma.

- Mantener actualizadas las competencias y el desarrollo de nuestra gente, orientadas a los procesos preservando su integridad física, moral y psíquica.

- Asegurar en forma efectiva la disponibilidad de la caña.

- Maximizar la obtención de sacarosa en el proceso agrícola y minimizar las pérdidas de sacarosa en cosecha y fábrica.

- Maximizar el EBITDA (Utilidad operacional antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones).

- Mantener una estructura financiera que maximice el valor de la Empresa.

- Mantener un nivel de costos y gastos que permitan una operación efectiva.

- Mantener relaciones justas, transparentes y cordiales con entidades reguladoras y de control, con los proveedores de materia prima, insumos, actividades en Outsourcing, transporte y servicios, promoviendo un mutuo desarrollo operacional y económico.

- Mantener un contacto permanente con la Comunidad del Área de influencia del Ingenio.

- Lograr una comunicación eficiente con todos los niveles es de la Organización.

- Maximizar la eficiencia energética en todos los procesos de la Organización.
- Direccionar los Procesos de decisión de la compañía de acuerdo a la Gestión de Proyectos.

6.5 Políticas

Clientes: Satisfacer competitivamente a los clientes, suministrando productos y servicios que respondan a sus necesidades y expectativas en términos de Calidad e Inocuidad; a través de un mejoramiento continuo que permita transferir el conocimiento a toda la cadena de valor del proceso productivo, mediante el aseguramiento de los recursos y el cumplimiento legal, normativo y reglamentario, en el contexto de la libre competencia.

Gremios: Participar activamente en las actividades gremiales y sectoriales que busquen fortalecer nuestra competitividad y productividad en el entorno nacional e internacional.

Responsabilidad Social Empresarial (RSE): Promover el desarrollo sostenible, bajo un relacionamiento con nuestros grupos de interés, el comportamiento ético y una cultura de la responsabilidad que contribuya al progreso de la región.

Seguridad y Salud en el Trabajo: Establecer y mantener un Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo efectivo mediante un proceso de mejora continua y de desempeño, identificando los riesgos, peligros y sus respectivos controles asociados a las características de la organización; permitiendo así, la prevención de accidentes, lesiones y enfermedades laborales del personal propio, proveedores y personas que de forma directa o indirecta se puedan ver afectadas

por nuestras actividades. De igual forma, garantizar el cumplimiento legal, normativo, reglamentario y los demás compromisos y convenios que en materia de SST la organización se adhiera o suscriba con sus partes interesadas.

Talento Humano: Profesionalizar y desarrollar integralmente las competencias requeridas en nuestro talento humano, buscando el nivel de desempeño deseado, la dignificación del hombre a través del trabajo y la satisfacción y compromiso en la realización de las labores y en el logro de los resultados.

Estado: Mantener relaciones transparentes con los entes reguladores y de control.

Proveedores: Asegurar la calidad y oportunidad requerida de la materia prima, insumos, materiales, equipos, actividades en outsourcing, transporte y servicios.

Alcohol y drogas: INGENIO RISARALDA S.A., con el ánimo de promover un ambiente de trabajo sano, seguro y adecuado, determina que no se podrá consumir ni promover el consumo o la venta de sustancias psicoactivas, bebidas alcohólicas y tabaco o cualquiera otra sustancia prohibida por la legislación nacional durante la jornada laboral o en los lugares de trabajo.

Accionistas: Maximizar la generación de valor de su inversión, mediante el manejo prudente y eficiente de los recursos.

Medio Ambiente: Prevenir la contaminación y mejorar el desempeño ambiental bajo los Principios de Ecoeficiencia y Sostenibilidad, procurando mitigar y/o minimizar los impactos asociados con relación a la generación de residuos sólidos y líquidos, emisiones atmosféricas, vertimientos y uso de los recursos naturales e insumos. Garantizando así, el cumplimiento legal, normativo, reglamentario y los demás compromisos y convenios a los que la Organización se adhiera o suscriba con sus partes interesadas.

Gestión del Riesgo y Seguridad: Administrar un sistema efectivo de control del riesgo y seguridad integral de los procesos con el compromiso permanente de los trabajadores, clientes, accionistas, proveedores comerciales y de servicios que permita promover que todas las operaciones de la empresa estén libres de prácticas riesgosas e ilícitas, lavado de activos, financiación del terrorismo, soborno y corrupción, para fomentar un comercio ágil y seguro.

6.6 Valores

Respeto: Si bien en la empresa existe una jerarquía necesaria, el respeto se practica en la cotidianidad, sin distinción jerárquica alguna. En el Ingenio Risaralda valoramos a cada colaborador en su integridad humana, respetando sus diferencias culturales, sociales y sus creencias. No existe la discriminación de género ni ninguna otra. El respeto deberá ser un valor que cada persona lleve a la práctica en todas las situaciones que pretenda desarrollar, máxime cuando se trate de las relaciones laborales. Mostramos especial consideración con nuestros grupos de interés demostrado en cortesía y atención.

Solidaridad: Colaboramos y nos interesamos en apoyar a otros que están en dificultades sin intención de recibir algo a cambio.

Integridad: En todas las circunstancias actuamos con transparencia y rectitud en la organización y otros escenarios de la vida personal.

Compromiso: Asumiremos con vehemencia y responsabilidad los compromisos que demanden de nuestro cargo, desempeñándonos con motivación, entusiasmo y dedicación; así mismo, aportaremos profesionalismo en los esfuerzos requeridos para la consecución de las metas generales.

6.7 Portafolio de Negocios

- VALOR AGREGADO/ADDED VALUE -
INGENIO RISARALDA

Estrategia de financiación vía Factoring. Financing through factoring strategy

Sistema de almacenamiento Drive In con metodología de despacho Push Pull. Drive In storage system with Push Pull delivering method

Socio del operador logístico Partner of the Logistics Operator

Asistencia técnica para las aplicaciones Industriales del azúcar Technical assistance for the use of sugar in industry

- EXPERIENCIA -
41 años
haciéndolo posible y aportándole al crecimiento del país.
making it possible and contributing to the country growth.

Más de 2.000
personas beneficiadas cada año de programas sociales, culturales, deportivos, ambientales y de salud, en alianza con www.fundegro.org
More than 2,000 people have benefited every year through the social, cultural, sports, environmental and health programs, in alliance with [fundegro.org](http://www.fundegro.org)

Generamos 2.600
empleos (Directos e indirectos)
We generate 2,600 jobs (direct and indirect)

Desde 2.006
y de forma bianual hemos obtenido el premio RESAR (Reconocimiento a la excelencia en la Gestión Ambiental en Risaralda), reflejando nuestro compromiso con el desarrollo sostenible.
Since 2006 Every two years we have won the RESAR (for its acronym in Spanish - Recognition to the Excellence for Environmental Management in Risaralda) prize. This prize shows our commitment to a sustainable development.

www.ingeniorisardald.com
area_ventas@ingeniorisardald.com
(6) 367 9907 - (6) 367 9909
(6) 367 9958
Planta Km2 vía La Virginia - Balboa, Risaralda

Ingenio Risaralda
Lo hacemos posible

Figura 6. Portafolio de Negocios Ingenio Risaralda Lado 1. Fuente: Ingenio Risaralda



En el Ingenio Risaralda trabajamos con energía y responsabilidad a partir de un talento humano calificado, para lograr resultados que generen valor a través del aprovechamiento sostenible de la caña de azúcar y sus derivados.

To achieve the best results that generate value through the sustainable use of sugarcane and its derivatives at Ingenio Risaralda we work with qualified human talent in a responsible and enthusiastic way.



Tierra sembrada de caña de azúcar/Land sown with sugarcane: 16.266 ha



Caña molida al año/ Ground cane per year: 1.680.924 ton

Producción por año/Production per year:



Azúcar/Sugar
178.547 ton



Bioetanol/Bioethanol
28.114.000 litros



**Abonos orgánicos/
Organic fertilizers**
15.000 ton



**Energía eléctrica/
Electric power**
205.963 GW

- PRODUCTOS/PRODUCTS -

Azúcar Turbinada / Turbinado Sugar

Calidad/Quality	Color UI	Polarización/Polarization: Max. 99,4%
Golden Granulated	400 - 1500	Presentaciones/Size: 1 Kg, 1,5 Kg, 25 Kg, 50 Kg, 1000 Kg
Turbinado Sir	1500 - 2500	Tipos de empaque/Bags: Polietileno, polilaminado, polipropileno/Polyethylene, poly laminate, polypropylene
Turbinado	2500 - 3500	
Turbinado Dark	3500 - 5000	

Azúcar Blanco Especial / Special White Sugar

Calidad/Quality	Color UI	Polarización/Polarization: Min. 99,6%
Tipo/Type A	Máx. 150	Presentaciones/Size: 0,25 Kg, 0,5 Kg, 1 Kg, 2,5 Kg, 25 Kg, 50 Kg, 1000 Kg
Tipo/Type B	Máx. 180	Tipos de empaque/Bags: Polietileno, papel, polilaminado, polipropileno/Polyethylene, paper, poly laminate, polypropylene.

Azúcar Refinado / Refined Sugar

Calidad/Quality	Color UI	Polarización/Polarization: Min. 99,8%
Premium	Máx. 15	Presentaciones/Size: 1 Kg, 2,5 Kg, 25 Kg, 50 Kg, 1000 Kg
Datosas	Máx. 35	Tipos de empaque/Bags: Polietileno, papel, polilaminado, polipropileno/Polyethylene, paper, poly laminate, polypropylene.
Grado II	Máx. 45	
Grano Fino	Máx. 60	

Azúcar Refinado Micropulverizado / Icing Sugar

Calidad/Quality	Color UI	Polarización/Polarization: Min 96,0%
Micropulverizado	Máx. 60	Presentaciones/Size: 25 Kg, 35 Kg, 37,5 Kg



Etanol / Ethanol

Tipo/Kind: Anhidro 99,5%, Rectificado 96%

Presentaciones/Size: Isotankes/Isotanks

Compostaje / Compost

Abono orgánico que mejora la absorción de nutrientes en el suelo./ Organic fertilizers for a better absorption of the nutrients in the soil

Presentaciones/Size: 25 Kg, 40 Kg, 50 Kg, 1000 Kg, Granel/Bulk.

Tipo de empaque/Bags: Polipropileno, Papel/polypropylene, paper.





Figura 7. Portafolio de Negocios Ingenio Risaralda Lado 2. Fuente: Ingenio Risaralda

Azúcar refinado: El azúcar refinado es una sacarosa cristalizada la cual es extraída de la caña de azúcar a través de procesos industriales. Se puede utilizar para consumo directo o como materia prima para la elaboración de otros procesos industriales en los sectores de alimentos y farmacéuticos.

Producto obtenido por la purificación, decoloración y recristalización del azúcar crudo, con una concentración mínima de 99,8g/100g.

Azúcar turbinado: En un punto especial del proceso industrial de la caña de azúcar donde los cristales aún conservan las mieles naturales, toma su característico color moreno y su sabor singular.

Producto sólido obtenido de la caña de azúcar, constituido esencialmente por cristales sueltos de sacarosa cubiertos por una película de su miel madre, con una concentración máxima de 99,4g/100g.

Azúcar moscabado: Producto sólido cristalizado con un tamaño de grano superior al del azúcar corriente, constituido esencialmente por sacarosa obtenida mediante procedimiento industrial apropiado; el cual conserva una película de miel que envuelve cada cristal.

Azúcar blanco corriente: Producto sólido cristalizado, constituido esencialmente por sacarosa obtenida mediante procedimiento industrial apropiado, el cual no ha sido sometido a proceso de refinación.

Azúcar blanco especial: Producto sólido cristalizado, constituido esencialmente por sacarosa obtenida mediante procedimiento industrial apropiado, el cual no ha sido sometido a proceso de refinación.

Azúcar micro pulverizado: Producto compuesto de azúcar, el cual es sometido a un proceso de molienda para la disminución del tamaño de partícula, con la adición de máximo 3% de un anticompactante permitido por la Legislación.

					
	Azúcar Crudo	Azúcar Blanco	Azúcar Blanco Especial	Azúcar Refinado	Azúcar Pulverizado
DESCRIPCIÓN	Sacarosa sólida cristalizada con una concentración mínima de 96,0 %. Este producto no ha sido refinado.	Sacarosa sólida cristalizada con una concentración mínima de 99,4 %. Este producto no ha sido refinado.	Sacarosa sólida cristalizada con una concentración mínima de 99,6 %. Este producto puede ser obtenido con o sin proceso de refinación.	Sacarosa sólida cristalizada con una concentración mínima de 99,8 %. Este producto conlleva proceso de refinación.	Sacarosa sólida cristalizada sometida a un proceso de molienda fina para disminuir el tamaño del grano, este producto puede contener máximo 3% de Anticompactante y proviene de Azúcar Refinado.
COLOR	Mayor a 400 UI*	De 400 UI a 180 UI	De 180 UI a 60 UI	Menor a 60 UI	Menor a 60 UI
PRINCIPAL MERCADO DE APLICACIÓN	Retail, repostería, suplementos dietarios, chocolate de mesa.	Confitería, chocolatería, dulcería dura, dulces blandos (gomas), conservas, panificación	Lácteos y derivados (arequipes, yogurts, leche condensada, helados), galletería, bebidas no alcohólicas	Refrescos en polvo, bebidas gaseosas, gelatinas, industria farmacéutica, Retail	Chicles, Repostería

Figura 8. Tipos de Azúcar . Fuente: Ingenio Risaralda

Alcohol carburante: Proceso productivo completo de alcohol carburante de caña de azúcar, combustible renovable que se caracteriza por ser utilizado como oxigenante de las gasolinas, aportando a la disminución del impacto de los gases de efecto invernadero y a la diversificación de la canasta energética. Éste es obtenido a través de la fermentación de mieles de caña de azúcar y posterior purificación en columnas de destilación y sistemas de deshidratación.

Energía: Este proceso es el que ejecuta todos los accionamientos de la empresa. El Ingenio Risaralda S.A. tiene su propia central de generación de energía eléctrica, la cual es producida con turbogeneradores, que son movidos por turbinas de vapor a alta presión; produciendo el movimiento al generador y este finalmente es el que entrega 13200v 60hz 3F.

Una vez que se ha realizado el proceso de generación, viene entonces la transformación; luego la etapa de transmisión, después la distribución y finalmente se entrega a cada uno de los procesos energía con calidad.

La energía resultante de este proceso es limpia, pura, libre de ruidos y armónicos, es eficiente y sin cortes prolongados evitando daños en los procesos y equipamientos.

Cuando quedan excedentes de energía, son inyectados al sistema de interconexión nacional. La venta de energía es lo que distingue al Ingenio Risaralda S.A y por esto se aplica permanentemente el USO RACIONAL DE ENERGÍA a todos los procesos.



Figura 9. Algunos de los principales clientes del Ingenio Risaralda

6.8 Organización actual y equipo directivo

El organigrama del Ingenio Risaralda es vertical y funcional lo que quiere decir:

El organigrama vertical de una empresa se basa en una estructura jerárquica piramidal, cuyas responsabilidades recaen en la cima de la misma. A medida que descendemos por la cadena en cada área funcional, el nivel de autoridad y responsabilidad disminuye.

Y funcional ya que posee una gran importancia para lograr el correcto y eficiente funcionamiento de la organización empresarial. Con esto definido se podrá conocer con facilidad cuáles son las funciones dentro de la empresa de cada empleado, quienes están a su mando y el grado de responsabilidad de cada uno de ellos. Es un medio eficiente para conocer la estructura de los recursos humanos de las organizaciones, sus jerarquías/s.

Con base en el nivel de responsabilidades el cronograma inicia con una asamblea general y junta directiva quienes toman las decisiones relevantes de la organización como revisión de informes fiscales, elección de dirigentes, aprobaciones de planes y presupuestos entre otros.

El ingenio Risaralda en su nivel de responsabilidades maneja una dependencia que inicia desde la gerencia general a la cual le sigue la gerencia administrativa financiera. Como tercer nivel de jerarquía están las direcciones de área o proceso , jefes de área o departamento que coordinan a su vez; líderes , analistas, coordinadores, supervisores, auxiliares entre otros.

El Gerente General que a su cargo tiene los siguientes departamentos o direcciones :

- Departamento de Auditoría interna.
- Departamento de gestión estratégica, proyectos e innovación.

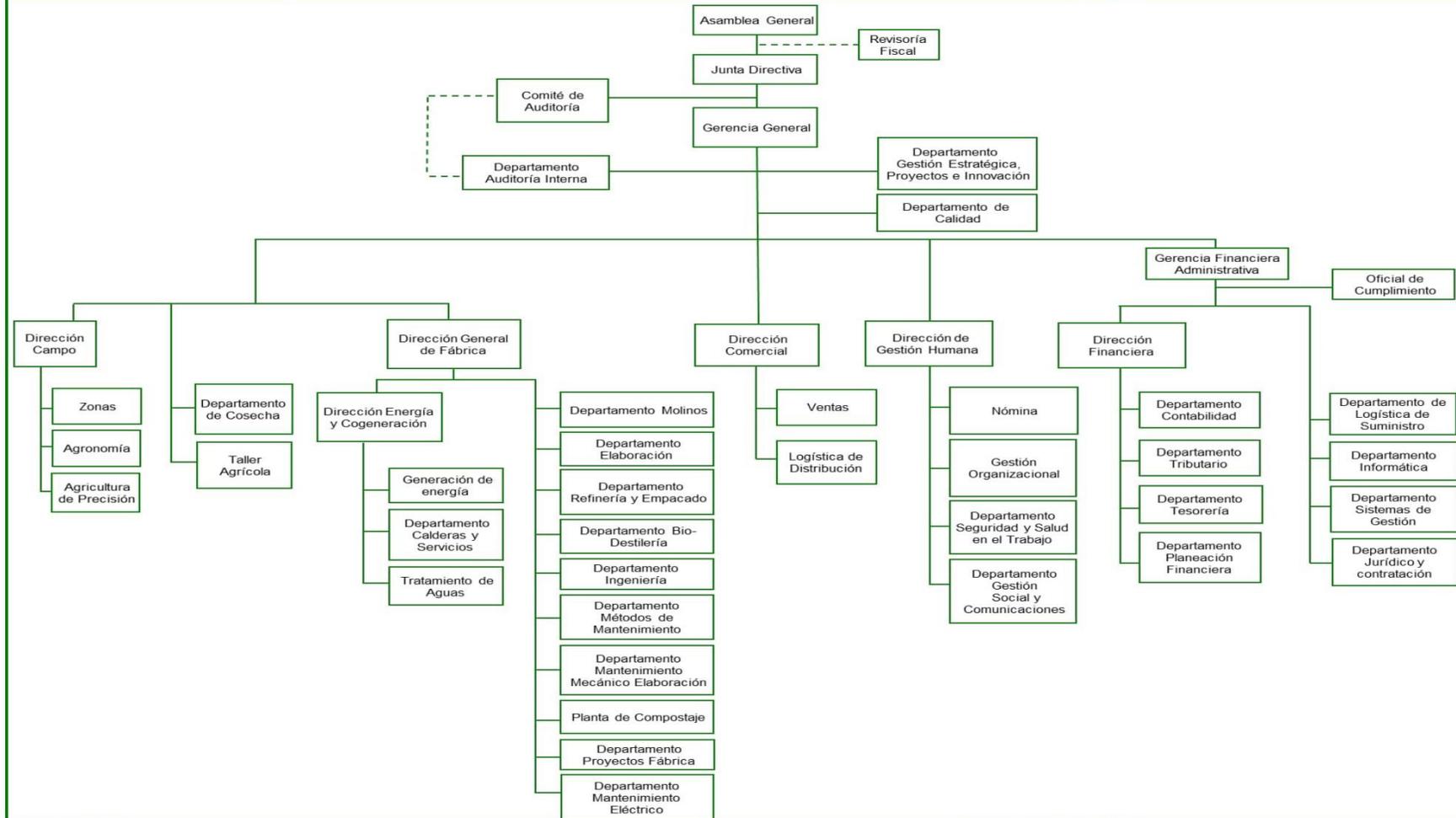
- Departamento de calidad.
- Dirección campo .
- Departamento de cosecha.
- Taller agrícola.
- Dirección general de fábrica.
- Dirección comercial.
- Dirección de gestión humana.

Después de la gerencia general existe la gerencia administrativa financiera que tiene las siguientes áreas a su cargo:

- Dirección financiera
- Oficial de cumplimiento
- Departamento de logística de suministro
- Departamento de informática
- Departamento de sistemas de gestión
- Departamento jurídico y contratación

ORGANIGRAMA GENERAL

CÓDIGO: 7033
FECHA EXP: 2009.01.27
FECHA ACT: 2020.03.02
ACTUALIZACIÓN No: 14
Pág. 1/1



REVISIÓN

APROBACIÓN

Figura 10. Organigrama General Ingenio Risaralda. Fuente: Ingenio Risaralda

6.9 El producto

6.9.1 Descripción del Producto

Tabla 4. Descripción de los productos Azúcar refinado grano fino y azúcar crudo turbinado

azúcar refinado grano fino	azúcar crudo turbinado
El azúcar refinado es una sacarosa cristalizada la cual es extraída de la caña de azúcar a través de procesos industriales. Se puede utilizar para consumo directo o como materia prima para la elaboración de otros procesos industriales en los sectores de alimentos y farmacéuticos. Producto obtenido por la purificación, decoloración y recristalización del azúcar crudo, con una concentración mínima de 99,8g/100g.	En un punto especial del proceso industrial de la caña de azúcar donde los cristales aún conservan las mieles naturales, toma su característico color moreno y su sabor singular. Producto sólido obtenido de la caña de azúcar, constituido esencialmente por cristales sueltos de sacarosa cubiertos por una película de su miel madre, con una concentración máxima de 99,4g/100g.

6.9.2 Usos de producto

Tabla 5. Usos de los productos Azúcar refinado grano fino y azúcar crudo turbinado

Azúcar refinado grano fino	Azúcar crudo turbinado
Refrescos en polvo	Retail
Sector farmacéutico	Endulzante
Bebidas gaseosas	Suplementos dietarios
Golosinas translucidas	Chocolate de mesa
Gelatina	Repostería

6.9.3 Características tanto físicas como comerciales

CARACTERÍSTICAS ORGANOLEPTICAS / SENSORIALES				
DESCRIPCION	ESPECIFICACIONES	MÉTODO ENSAYO	FRECUENCIA DE MONITOREO	
Color	Característico	Sensorial	Semanal	
Olor	Libre de olores extraños	Sensorial	Semanal	
Sabor	Característico y libre de sabores extraños	Sensorial	Semanal	
Apariencia	Cristales blancos característicos	Visual - Con imán	Por templa	
Textura	Característico	Sensorial	Semanal	
CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS				
DESCRIPCION	ESPECIFICACIONES	REQUISITO DE	MÉTODO ENSAYO	FRECUENCIA DE MONITOREO
Aerobios Mesófilos	< 130 UFC/10g	NTC 778	Filtración por membrana NTC 3906	Semanal
Coliformes Totales	0	NTC 778	Filtración por membrana NTC 4306	Semanal
<i>E. coli</i>	0	NTC 778	Filtración por membrana NTC 4306	Semanal
Mohos	< 10 UFC/10g	NTC 778	Filtración por membrana NTC 3907	Semanal
Levaduras	< 30 UFC/10g	NTC 778		Semanal

Figura 11. Características Físicas Azúcar Refinado Grano Fino

Características comerciales

- Fácil de diluir.
- Fuente de energía.
- No es alergénica.

CARACTERÍSTICAS FÍSICOQUÍMICAS					
DESCRIPCIÓN	ESPECIFICACIONES	REQUISITO DE	MÉTODO DE ENSAYO	MÉTODO DE REFERENCIA	FRECUENCIA DE MONITOREO
Pol	Máximo 99,4 °Z	Interno	NTC 586	ICUMSA GS2/3-1	Compuesto por turno
Color	Entre 2500 - 3500 UI	Interno	NTC 5969	ICUMSA GS1/3-7	Cada templa
Humedad	Máximo 0,20 %	Cliente	NTC 572	ICUMSA GS2/1/3/9-15	Cada templa
Factor de Seguridad	Máximo 0,30	NTC 607	---	---	Según Cliente
Cenizas	Máximo 0,15%	Cliente	NTC 570	ICUMSA GS1/3/4/7/8-13	Dos veces por semana
Tamaño de grano (Malla 25)	Mínimo 70%	Interno	Norma Interna 1118	---	Cada templa
Dióxido de Azufre (Sulfitos)	Máximo 10 mg/kg	Res. 5109:2005	ICUMSA GS2/1/7/9-33	ICUMSA GS2/1/7/9-33	Semanal
Partículas Metálicas (ppm)	Máximo 0,30 ppm	Interno	Norma Interna 1126	---	1 saco por templa
Partículas no Metálicas (ppm)	Máximo 2 ppm	Interno	Norma Interna 1126	---	1 saco por templa
*Templa: Batch					
CARACTERÍSTICAS ORGANOLEPTICAS / SENSORIALES					
DESCRIPCION	ESPECIFICACIONES	MÉTODO ENSAYO	FRECUENCIA DE MONITOREO		
Color	Característico	Sensorial	Semanal		
Olor	Libre de olores extraños	Sensorial	Semanal		
Sabor	Característico y libre de sabores extraños	Sensorial	Semanal		
Apariencia	Cristales de color característico	Visual - Con imán	Por templa		
CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS					
DESCRIPCION	ESPECIFICACIONES	REQUISITO DE	MÉTODO ENSAYO	FRECUENCIA DE MONITOREO	
Aerobios Mesófilos	< 600 UFC/10g	NTC 607	Filtración por membrana NTC 3906	Semanal	
Coliformes Totales (UFC/ 10g)	0	NTC 607	Filtración por membrana NTC 4306	Semanal	
<i>E. coli</i> (UFC/ 10g)	0	NTC 607	Filtración por membrana NTC 4306	Semanal	
Mohos	< 15 UFC/10g	NTC 607	Filtración por membrana NTC 3907	Semanal	
Levaduras	< 300 UFC/10g	NTC 607		Semanal	

Figura 12. Características Físicas azúcar crudo turbinado

Características comerciales

- Endulzante más natural.
- Ideal para consumir en dietas veganas.
- Decorativa.
- Contiene pequeñas cantidades de nutrientes como fósforo, calcio, magnesio, potasio y hierro.
- Fuente de energía.

6.9.4 Ficha Técnica

6.9.4.1 Costos de Producción del Producto

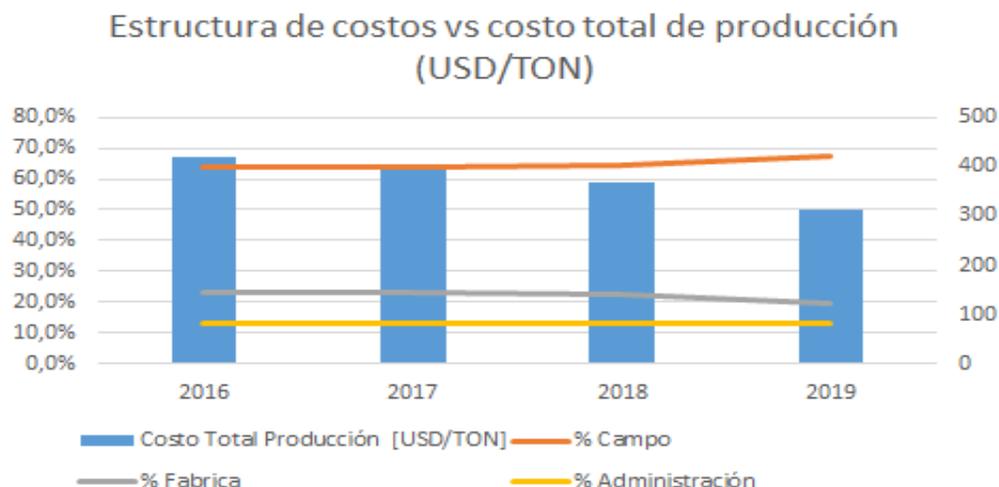


Figura 13. Estructura de Costos vs costo total de producción del producto

Tabla 6. Costo total de producción USD vs TON años 2016 a 2019

Año	Costo total producción (USD/TON)	% Campo	% Fabrica	% Administración
2016	419	63,85	23,1%	13,04%
2017	394	63,7%	23,3%	13,03%
2018	369	64,5%	22,4%	13,05%
2019	314	67,1%	19,8%	13,06%

6.9.5 Determinar el Código del Sistema Armonizado para su producto-Definir su partida arancelaria

Tabla 7. Producto Azúcar refinado grado fino

Azúcar refinado grado fino		
Sección	IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
Capítulo	17	Azúcares y artículos de confitería
Partida	1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido
	1701-90	- Los demás
	1701-99	- Los demás

Tabla 8. *Datos Generales Azúcar refinado grado fino*

Datos Generales					
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta
ARIAN	1701.99.10.00			01-ene-2007	...
Descripción	Azúcares y artículos de confitería Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido -Los demás --Los demás --- Sacarosa químicamente pura			01-ene-2007	...
Unidad física	Kg – Kilogramo			01-ene-2007	...

Tabla 9. *Producto Azúcar Crudo Turbinado*

Azúcar Crudo Turbinado		
Sección	IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
Capítulo	17	Azúcares y artículos de confitería
Partida	1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido

Tabla 10. *Datos Generales Azúcar Curdo Turbinado*

Datos Generales					
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta
ARIAN	1701.14.10.00			01-ene-2012	...
Descripción	Azúcares y artículos de confitería Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido -Azúcar en bruto sin adición de aromatizante ni colorante: --Los demás azúcares de caña			01-ene-2012	...
Unidad física	Kg – Kilogramo			01-ene-2012	...

6.9.6 Riesgos y desafíos que enfrentaría el producto durante el proceso logístico y desde el punto de vista de mercadeo.

6.9.6.1 Riesgos.

- Riesgo de derrame o rotura del empaque por elementos cortopunzantes al realizar el cargue en vehículos de transporte.

- Riesgo de contaminación física en el proceso logístico que incluya ilícitos como armas y drogas. Sabotajes o daño en el producto por parte del personal interno, por el transportador en las vías de transporte.

- Riesgo de ataques de grupos al margen de la ley en vías realizando daños o robos en la mercancía

- Riesgos naturales como por ejemplo las lluvias que en varias ocasiones han hecho que caigan árboles sobre los camiones que transportan el azúcar generando pérdida total.

- Riesgo en los puertos al dejar el azúcar más de 10 días sin rotarlo, esto genera pérdida total al contaminarse con la humedad del ambiente.

- Riesgo documental al no tener la información real de compradores que pueda generar que se realicen transferencias a terceros.

- Riesgo de impago o no transferencia omitida por encargados de proceso en los que se envía el producto sin recibir pago.

6.9.6.2 Desafíos.

- Garantizar la seguridad en toda la cadena logística, desde producción hasta cliente final.

- Implementación de nuevas tecnologías aliadas a la cadena logística para evitar los riesgos de contaminación, robo o daños en el producto.

- Actualmente se utiliza:

- La robotización en puntos de estibado.

- WM para el control de inventarios.

- EL PUSH PULL es un sistema para despacho en el que se utiliza un montacargas, que sirve para reducir el riesgo, daños, contaminación y la manipulación del producto por parte de braceros.

- Garantizar la seguridad de vehículos en la vía

- En los vehículos se han implementado sellos de guaya que inician desde la carpa del vehículo hasta la carrocería generando que sea más difícil que puedan acceder al producto mientras es transportado.

- Para envíos realizados a la costa hacia puertos se han implementado sellos satelitales con el fin de darle seguimiento a la carga.

6.9.6.3 Destino actual de las exportaciones colombianas de su producto



Figura 14. Exportaciones de azúcar refinado grado fino

Tabla 11. Porcentaje de Exportaciones de azúcar

Departamento	2019	2020	Var%	Destino	2019	2020	Var%
Valle del Cauca	23.366	32.234	38,0	Estados Unidos	6.801	9.884	45,3
Cauca	2.245	2.732	21,7	Perú	4.064	9.205	126,5
Risaralda	2.365	2.657	12,3	Haití	6.505	8.923	37,2
Norte de Santander	0	26	0,0	Bélgica	1.695	1.575	-7,1
Santander	30	16	-46,4	Alemania	402	1.110	176,3

Según se puede evidenciar en la Tabla 11 el porcentaje más alto de exportaciones es realizado por el Valle del Cauca, esto debido a que es allí donde se concentran los ingenios azucareros más grandes, después del Valle del Cauca en segundo lugar está el departamento del Cauca, Risaralda, Norte de Santander y Santander, según el porcentaje de crecimiento la evolución de los tres primeros departamentos ha aumentado respecto al año 2019, a diferente del departamento del Norte de Santander que no tiene valores asignados para el año 2019 y su crecimiento se empieza a desarrollar en el año en curso y por último Santander que ha tenido un decrecimiento respecto al año anterior.

Los destinos más frecuentes en los últimos dos años de las exportaciones han sido Estados Unidos, Perú y Haití quienes han tenido un crecimiento significativo frente al año anterior, en el caso de las exportaciones a Bélgica ha tenido un crecimiento del -7.1 aproximadamente de 390 toneladas de diferencia respecto al año 2019 y para Alemania ha tenido un crecimiento elevado a pesar del corto periodo de tiempo que lleva el 2020 frente al 2019.



Figura 15. Exportaciones de azúcar crudo turbinado

Tabla 12. Porcentaje Exportaciones de azúcar crudo turbinado

Departamento	2019	2020	Var%	Destino	2019	2020	Var%
Valle del Cauca	27.875	39.448	41,5	Estados Unidos	7.819	12.630	61,5
Cauca	2.440	3.671	50,5	Perú	4.748	11.326	128,5
Risaralda	3.844	3.306	-14,0	Haití	7.632	9.791	28,3
Norte de Santander	0	114	0,0	Bélgica	402	2.406	499,0
-18Santander	30	22	-24,8	Alemania	2.130	1.742	-18,2

Nuevamente se puede evidenciar en la Tabla 8 que los departamentos que más exportan azúcar crudo turbinado son: Valle del Cauca, Cauca y Risaralda, ya que sus condiciones climáticas benefician estas áreas para el cultivo de la caña de azúcar, para los tres departamentos citados anteriormente se puede visualizar que han tenido un crecimiento importante frente al año anterior. En el caso de Norte de Santander no se tienen comparaciones de exportaciones frente al año pasado y para Santander podemos ver un decrecimiento de sus exportaciones a diferencia del año pasado.

El principal mercado para exportación de Colombia es Estados Unidos actualmente, seguido de Perú, Haití y Alemania que han tenido aumento significativo de demanda en el mercado, viendo así que las exportaciones que Colombia realiza han crecido hacia dichos países. Lo que no se puede decir para el caso de Bélgica ya que su demanda ha disminuido y las exportaciones han tenido una gran variación respecto al año pasado.

Matriz DOFA de los productos

Tabla 13. Matriz DOFA Azúcar refinado grado fino

<p>D</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producto perecedero • Falta de reconocimiento de la marca en el mercado externo • Alto componentes químicos • Tiempos largos de cosecha <p>F</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calidad del producto • Tecnologías innovadoras • Precio competitivo • Control en procesos de campo y fábrica 	<p>O</p> <ul style="list-style-type: none"> • TLC con Canadá • Condiciones climáticas de Canadá • Estabilidad económica • Facilidad para negociar <p>A</p> <ul style="list-style-type: none"> • Riesgos en el proceso logístico • Consumidores buscan opciones saludables. • Gran cantidad de oferta del producto en el mercado • Información de las desventajas del producto.
--	--

Tabla 14. Matriz DOFA Azúcar crudo turbinado

<p>D</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producto perecedero • Falta de reconocimiento de la marca en el mercado externo • Alto grado de dulzura • Tiempos largos de cosecha <p>F</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calidad del producto • Tecnologías innovadoras • Control en procesos de campo y fábrica • Producto más saludable 	<p>O</p> <ul style="list-style-type: none"> • TLC con Canadá • Condiciones climáticas de Canadá • Estabilidad económica • Facilidad para negociar <p>A</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transporte de mercancía • No se recomienda para personas diabéticas • Gran cantidad de oferta del producto en el mercado • Tiene un costo mayor
--	---

Al realizar el análisis DOFA se ha podido evidenciar que las fortalezas y oportunidades que tiene la empresa mantienen la idea de realizar un plan exportador de azúcar a Canadá. Canadá es

un mercado fuerte, abierto a nuevas negociaciones, con suelos en los que no se puede cosechar una gran parte del año lo que hace que dependen mayormente de exportaciones de países que cuenta con una diversidad de climas y productos diferenciadores, esto le permite cumplir con sus necesidades. Utilizando el TLC que se tiene actualmente el Ingenio Risaralda tendrá mayores oportunidades de ingreso a este mercado, podrá explorarlo y adecuarse al perfil del consumidor, lo que le permitirá abarcar una mayor cantidad de mercado.

Ya que el azúcar es y será perecedero debido a sus condiciones, es importante seguir mejorando en temas logísticos, evitar contaminación en fábrica en cuanto a procesos internos de bodegaje, almacenamiento, generando además despachos eficientes, seguir buscando métodos de protección para la mercancía en el momento del transporte a destino, ya que este es un producto que se puede contaminar muy fácilmente.

En cuanto a la gran oferta que hay actualmente en el mercado, se considera que la expansión de mercados puede ser de gran utilidad para que la empresa pueda seguir en su crecimiento internacional, llegando a nuevos mercados obteniendo reconocimiento y que a través de ello pueda seguir ingresando a mercados no explorados.

Basado en lo anterior se puede identificar al mercado canadiense como un mercado potencial dispuesto a nuevas negociaciones que genera oportunidades de expansión a mercados internacionales.

6.10 Inteligencia de mercados

6.10.1 Preselección de países: (*Matriz de preselección de país*) – *Este punto se trabaja la matriz y es lo que se presenta.* El Ingenio Risaralda tiene como único objetivo el mercado canadiense por tal motivo no se hará preselección ni selección de países adicionales a Canadá.

6.11 Selección del mercado

6.11.1 Geográficos (ubicación, clima, topografía, etc.). La República de Canadá, situada en Norteamérica, limita al Norte con el Océano Ártico, al Este con el Océano Atlántico, al Sur con Estados Unidos y al Oeste con Alaska y el Océano Pacífico. La superficie total de su territorio es de 9.984.670 km².

Canadá es el segundo país más grande del mundo por área total, después de Rusia, por lo que la mayor parte del norte de América del Norte. Los territorios de Canadá se extienden hasta el Círculo Polar Ártico, aunque la mayor parte de esta tierra está cubierta por una gruesa capa de hielo. La alerta de las estaciones de las Fuerzas Canadienses es la solución más lejana al norte, situado no muy lejos del Polo Norte.

Hacia el sur, Canadá comparte la frontera más larga del mundo terrestre con los Estados Unidos, así como la costa más larga del mundo. Alaska, completamente separado de los estados contiguos de los Estados Unidos, está situado al noroeste de Canadá, que se extiende hacia Rusia.

El terreno de Canadá es montañoso, con las montañas de Costa y las Montañas Rocosas, y muy boscosa. Canadá tiene más agua dulce que cualquier otro país en el mundo en sus 31.700 lagos.

El océano Ártico al norte; Groenlandia está al noreste. Más allá de la costa sur de Terranova se encuentra San Pedro y Miquelón, una Colectividad de Ultramar (en francés: Collectivité d'outre-mer) perteneciente a Francia. Desde 1925, Canadá ha reclamado la porción del Ártico entre los 60° O y los 141° E de longitud; sin embargo, este reclamo no es universalmente reconocido.

Cubriendo un territorio de 9.984.670 km² o 3.855.103 millas cuadradas (tierra: 9.093.507 km² o 3.511.023 mi²; agua: 891.163 km² o 344.080 mi²), la superficie de Canadá es equivalente a un poco menos de tres quintos de la de Rusia, menos de 1,3 veces la de Australia, poco menor que la de Europa y más de 40.9 veces la del Reino Unido. En área total, Canadá es un poco más grande que China y los Estados Unidos; sin embargo, es algo más pequeña en área cubierta por tierra (China cubre 9.596.960 km² o 3.705.407 mi² de tierra y los Estados Unidos, 9.161.923 km² o 3.537.438 mi²), ocupando el cuarto lugar a nivel mundial en esta categoría.

El asentamiento más septentrional de Canadá (y del mundo entero) es la Estación de Fuerzas Canadienses de Alert — latitud: 82° 30' — (justo al norte de la localidad de Alert, Nunavut), ubicada en el extremo norte de la isla de Ellesmere a sólo 834 km (518 millas) del Polo Norte. El Polo Norte magnético se encuentra dentro de territorio canadiense (estrictamente, desde el punto de vista físico, se trata de un polo sur); sin embargo, estudios recientes muestran que está moviéndose hacia Siberia.

6.11.2 Puntos geográficos extremos. Los puntos geográficos extremos de Canadá son los siguientes:

Canadá (incluye tierras insulares):

- Punto más septentrional
- *en tierra: Cabo Columbia, isla de Ellesmere, Nunavut — $83^{\circ}06'N$ $69^{\circ}57'O$
- *en agua: Polo Norte — $90^{\circ}N$
- Punto más meridional: Middle Island, Ontario — $41^{\circ}41'N$ $82^{\circ}40'O$
- Punto más occidental: frontera entre Yukón y Alaska — $141^{\circ}00'O$
- Punto más oriental: Cabo Spear, Terranova — $47^{\circ}31'24''N$ $52^{\circ}37'10''O$)

Canadá continental:

- Punto más septentrional: Murchison Promontory en la Península de Boothia, Nunavut — $71^{\circ}58'N$
- Punto más meridional: Point Palee, Ontario — $41^{\circ}58'N$
- Punto más occidental: frontera entre Yukón y Alaska — $141^{\circ}00'W$
- Punto más oriental: Cabo St. Charles, Labrador — $52^{\circ}13'03''N$ $55^{\circ}37'15''O$)

Relieve:

- Punto más bajo: nivel del mar — 0 m
- Punto más alto: Monte Logan (5.959 m)

6.11.3 Clima. El clima de Canadá es tan variado como lo es su territorio. El vasto tamaño del territorio canadiense ofrece; desde zonas de clima cálido y húmedo en la costa del Pacífico, hasta otras frías y polares en la zona más ártica. Dentro de estos extremos, Canadá posee otras variedades climáticas.

6.11.3.1 Continental húmedo. El clima que más extensión ocupa en Canadá es el continental húmedo. También es el clima de las regiones más habitadas del país, sobre todo en los grandes Lagos. Este clima de Canadá se caracteriza por las abundantes precipitaciones y temperaturas frías y contrastadas. Los inviernos son fríos o muy fríos y relativamente secos. Los veranos acostumbran a ser cálidos y lluviosos.

Toronto, la ciudad más poblada de Canadá, posee este tipo de clima.

6.11.3.2 Templado de influencia marítima. Es el clima que afecta a la Columbia Británica, la provincia más occidental del país. Como es el caso de Vancouver.

Los inviernos son más calurosos y lluviosos. Por contra, los veranos son más secos. Las temperaturas son suaves, aunque frescas. La amplitud térmica es bastante reducida.

6.11.3.3 Clima semi-árido. Actúa a sotavento de las Montañas Rocosas y al Sur de éstas. Se trata de un clima con una influencia de masas de aire casi nulas. La cordillera actúa de barrera. De esta manera es un clima que recibe poquísimas lluvias. Los veranos son templados y los inviernos fríos y muy rigurosos.

6.11.3.4 Subártico. Es el clima que afecta al extremo Norte de Canadá. En la mayoría de este territorio existen zonas de hielo permanente. Las temperaturas acostumbran a estar casi siempre bajo cero. Las precipitaciones son pocas, aunque siempre en forma de nieve. Las fuertes ventiscas superficiales son la tónica.

El Clima de Canadá, pese a estas diferencias de cada región, el clima de Canadá es bastante estacional. Y comparten muchas características en la mayor parte del territorio canadiense. Sobre todo en las zonas templadas, en las que nos centraremos.

6.11.3.5 Primavera. La Primavera en Canadá transcurre de Marzo a Junio aproximadamente. Suelen mantenerse las fuertes heladas hasta avanzado Marzo. Los días comienzan a ser más largos y cálidos. Aunque las noches siguen siendo frescas. Las lluvias empiezan a tener mayor presencia también.

6.11.3.6 Verano. El verano comienza a mediados de Junio y finaliza a finales de Agosto o principios de Septiembre. El clima ya es cálido y puede alcanzar temperaturas de 30°C durante el día. En la región central (Quebec y Ontario) y sobre todo en zonas de los Grandes Lagos el ambiente es mucho más húmedo y son habituales las tormentas eléctricas.

6.11.3.7 Otoño. Durante el Otoño (Septiembre a Noviembre) el clima de Canadá es fresco y rápidamente se va volviendo frío. Comienzan las primeras heladas. Aunque durante el día el termómetro puede alcanzar los 10°C ó 12°C.

Es una época en la que cae bastante lluvia. En ocasiones con mucha intensidad. También comienzan a caer las primeras nevadas, generalmente a partir de Noviembre.

6.11.3.8 Invierno. A partir de Diciembre comienza el Invierno en Canadá. Las bajísimas temperaturas y las fuertes nevadas son la tónica. Por eso es quizá la estación más temida. Durante el día se pueden rondar los 0°C aunque por las noches pueden bajar varios grados bajo cero. Las masas de aire frío acentúan esta sensación de frío.

Es habitual que la nieve aguante desde Noviembre hasta mediados de Marzo o principios de Abril. Cuanto más al Norte del país, los inviernos son más largos y extremos. Además, las horas de sol se reducen considerablemente.

6.11.4 Topografía. El país comprende siete regiones fisiográficas importantes: 1) la región de los Apalaches; 2) las Tierras Bajas del San Lorenzo; 3) el Escudo Canadiense; 4) las Tierras Bajas de la bahía de Hudson; 5) las Llanuras Interiores; 6) la cordillera Occidental (Montañas Rocosas); y 7) el Archipiélago Ártico.

La región de los Apalaches, al E, comprende las provincias marítimas de Terranova, Nueva Escocia, Nuevo Brunswick, isla Príncipe Eduardo y Península Gaspé, de la provincia de Quebec. Forma una amplia zona montañosa que se prolonga hacia al SE, hasta Tennessee y Arkansas (EE. UU.). El monte Jacques Cartier (1268 m) es el punto más elevado. Entre las montañas existen amplias y fértiles cuencas, en especial las de la isla Príncipe Eduardo, Minas Basin y los valles de Annapolis y St. John.

Las tierras bajas del San Lorenzo consisten en un cinturón que bordea el río homónimo y los Grandes Lagos en el S de Quebec y Ontario; aunque escasas en recursos naturales se concentran en ellas los dos tercios de la población del país, merced a su clima favorable y a la fertilidad de su suelo, al transporte acuático y a las reservas hidráulicas, lo que ha determinado el desarrollo de los dos grandes centros metropolitanos: Montreal y Toronto.

El Escudo Canadiense incluye el Labrador, la mayor parte de Quebec y algo de Ontario, Manitoba, Saskatchewan, Alberta y los territorios del NO, excepto su región interior occidental. Esta región está cubierta por colinas redondeadas y serranías, separadas por numerosos lagos y pantanos; sólo en Labrador se encuentran altitudes del orden de los 1500 m. Aunque gran parte del Escudo es rocoso y desnudo y el clima y su difícil acceso han vedado su colonización hasta el momento, es el gran almacén natural del país. Sus explotaciones forestales, mineras e hidroeléctricas han contribuido al desarrollo del Canadá moderno.

Las tierras bajas de la bahía de Hudson consisten en un cinturón costero de terrenos arcillosos, a los que el clima resta importancia económica, que sería nula si no es por la captura de pieles finas a cargo de cazadores y tramperos.

Entre el Escudo y las Montañas Rocosas se hallan las Llanuras Interiores, porción septentrional de las Grandes Llanuras que desde el Golfo de México se extienden hasta el Ártico. Esta zona abarca gran parte de Manitoba, Saskatchewan, la Columbia Británica y la casi totalidad de Alberta. La sección meridional, conocida con el nombre de La Pradera, es de suelo ondulado o llano y carece casi totalmente de árboles.

La cordillera Occidental comprende la mayor parte del Yukón y la Columbia Británica; es la región más abrupta y montañosa del país, con muchos picos de más de 3000 m. Tiene por frontera las Montañas Rocosas al E, y el San Elías y la Cadena Costera al O. Entre ellas se hallan mesetas elevadas y zonas montañosas cortadas por profundos valles. En las Montañas Rocosas destacan los picos del monte Robson (3954 m), el más alto de la Columbia Británica, y el monte Columbia (3747 m); en la Cadena Costera el monte Waddington (4042 m), y en las Montañas de San Elías, del territorio del Yukón, el monte Logan, que, con sus 6050 m, es el pico más elevado del Canadá. La región de las Cordilleras es rica en bosques, minerales y potencial hidroeléctrico.

El Archipiélago Ártico abarca un vasto triángulo de islas situadas al N del Canadá. Su superficie total es superior a 1 295 000 km² y algunos de los picos del archipiélago alcanzan elevaciones superiores a los 3000 m. Más allá queda la costa llana, que se alza suavemente hacia el Océano Glacial Ártico.

6.11.5 Económicos (Indicadores macroeconómicos, balanza comercial, estadísticas del comercio internacional (principales exportaciones, importaciones) tipo de cambio. Canadá se parece a los Estados Unidos en su sistema económico orientado al mercado, patrón de producción y altos estándares de vida. Desde la Segunda Guerra Mundial, el impresionante crecimiento de los sectores manufacturero, minero y de servicios ha transformado a la nación de una economía en gran parte rural a una principalmente industrial y urbana. Canadá tiene un gran sector de petróleo y gas natural con la mayoría de la producción de petróleo crudo derivada de las arenas bituminosas en las provincias occidentales, especialmente Alberta. Canadá ahora ocupa el tercer lugar en el

mundo en reservas probadas de petróleo detrás de Venezuela y Arabia Saudita y es el séptimo productor mundial de petróleo

El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos de 1989 y el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte de 1994 (que incluye a México) aumentaron drásticamente la integración comercial y económica entre los Estados Unidos y Canadá. Canadá y EE. UU. Disfrutaron de la relación comercial y de inversión bilateral más completa del mundo, con un comercio de bienes y servicios que totalizó más de \$680 mil millones en 2017, y acciones de inversión bidireccionales de más de \$800 mil millones. Más de las tres cuartas partes de las exportaciones de mercancías de Canadá se destinan a los Estados Unidos cada año. Canadá es el mayor proveedor extranjero de energía a los EE. UU., Incluyendo petróleo, gas natural y energía eléctrica, y una de las principales fuentes de importación de uranio de EE. UU.

Dados sus abundantes recursos naturales, mano de obra altamente calificada y stock de capital moderno, Canadá experimentó un sólido crecimiento económico de 1993 a 2007. La crisis económica mundial de 2007-08 llevó a la economía canadiense a una recesión aguda a finales de 2008, y Ottawa publicó su primer déficit fiscal en 2009 después de 12 años de superávit. Los principales bancos de Canadá surgieron de la crisis financiera de 2008-09 entre los más fuertes del mundo, debido a la tradición del sector financiero de prácticas crediticias conservadoras y una fuerte capitalización. La economía de Canadá registró un fuerte crecimiento en 2017 del 3%, pero la mayoría de los analistas proyectan que el crecimiento económico de Canadá volverá a caer cerca del 2% en 2018.

Se estima que la economía canadiense creció 1,6% en 2019, tras un crecimiento de 2% el año anterior (FMI). Esta ralentización se debe a la prolongación de los aranceles sobre exportaciones metálicas hacia EEUU y el conflicto comercial global, sumado al efecto de los precios petroleros sumamente bajos a fines de 2018. Según últimas previsiones del FMI, del 14 de abril de 2020, debido al brote de COVID-19, el crecimiento del PIB debiera caer a -6,2% en 2020 y luego repuntar a 4,2% en 2021, sujeto a la recuperación económica global posterior a la pandemia.

La relación deuda / PIB de Canadá se ha estimado en un 87,5% del PIB en 2019 (bajando con respecto a 2018, en que fue de 89,79), y se espera que continúe disminuyendo hasta 85% en 2020 (FMI). Según cifras del Departamento Federal de Finanzas, Canadá terminó el año fiscal con un déficit de 10.560 millones USD, ligeramente bajo lo planeado. Los ingresos aumentaron 6,7% con respecto al año anterior, sobre todo estimulados por ingresos fiscales. La economía ha sido reforzada por la recuperación de los precios petroleros, el alzamiento de los aranceles metálicos por parte de EEUU en mayo, y el regreso de la estabilidad del mercado inmobiliario. Sin embargo, las fluctuaciones de los precios de materias primas, los temores ante un Brexit duro y las constantes disputas entre China y EEUU siguen representando amenazas potenciales. EEUU, en particular, es el principal socio comercial de Canadá: en noviembre de 2018, el gobierno de Trudeau firmó un acuerdo con Estados Unidos y México para una versión revisada del TLC (el llamado CUSMA, Acuerdo Canadá-Estados Unidos-México), sin embargo, la ratificación se enfrenta a cierta oposición en el Congreso de Estados Unidos y en Canadá. En este contexto, las inversiones de negocios han caído 4,5% anualmente. Se estima que la inflación fue de 1,9% en 2019 (el objetivo ideal para el Banco de Canadá). Fue moderada por precios más bajos de la gasolina, costos para

acceso a servicios de Internet, tarifas de matrícula y servicios telefónicos, mientras que fue presionada por intereses hipotecarios, seguros de vehículos y compras de automóviles. La inflación debiera caer a 0,6% en 2020 y luego subir a 1,3% en 2021, según las últimas Perspectivas de la Economía Mundial del FMI (abril de 2020).

El mercado laboral actualmente es muy fuerte, con una tasa de desempleo con una cifra baja (inédita) de 5,4% en mayo de 2019, que luego subió a 5,7%. Los sueldos han crecido 3,7% al año, en comparación con un promedio de 2,3% desde la recesión. Sin embargo, estas cifras bajas también podrían explicarse porque menos canadienses participan en los mercados laborales, y no solo con la creación de empleos. El FMI prevé que la tasa de desempleo se vea afectada por el impacto económico negativo de la pandemia de COVID-19: actualmente, se estima que la tasa aumentará a 7,5% en 2020 y luego baje ligeramente a 7,2% en 2021.

Tabla 15. *Indicadores de crecimiento años 2017 a 2021*

Indicadores de crecimiento	2017	2018	2019(e)	2020(e)	2021 (e)
PIB (miles de millones de USD)	1.649,93e	1.712,48e	1.730,91	1.812,46	1.910,94
PIB (crecimiento anual en %, precios constantes)	3.0e	1,9e	1,5	1,8	1,8
PIB per cápita (USD)	45.217e	46.290e	46.213	47.931	50.067
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-0,0	-0,2e	-0,5	-0,8	-0,8
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	90,1	89,9e	87,5	85,0	82,4
Tasa de inflación (%)	1,6	2,2e	2,0	2,0	2,0
Tasa de paro (% de la población activa)	6,3	5,8e	5,8	6,0	6,1
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-46,33	-45,16e	-32,48	-30,19	-32,24
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-2,8	-2,6e	-1,9	-1,7	-1,7

Nota 1: e) Datos estimados. Nota 2: Los siguientes indicadores fueron actualizados por el FMI en abril de 2020: PIB (crecimiento anual en %, precio constante), Tasa de inflación (%), Tasa de paro (% de la población activa), Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB); el resto de los indicadores se actualizaron por última vez en octubre de 2019. . *Fuente: IMF – World Economic Outlook Database, Últimos datos disponibles.*

6.11.5.1 Principales sectores económicos. El sector agrícola representa el 1,7% del PIB de Canadá y emplea a 1% de la población (Banco Mundial, 2018). Ahora bien, el sistema agrícola y la industria agroalimentaria emplean a uno de cada ocho trabajadores en Canadá y representan 100

mil millones CAD del PIB y más de 60 mil millones CAD de exportaciones. Canadá es uno de los principales exportadores de productos agrícolas del mundo, en particular de trigo y produce el 10% de los cultivos genéticamente modificados del mundo. La pesca es otro sector importante. Canadá es además uno de los principales productores de minerales, principalmente níquel, zinc y uranio. El país dispone asimismo de grandes reservas de gas y tiene la cuarta mayor reserva de petróleo del mundo (siendo el séptimo productor de petróleo), cuya producción se concentra en las provincias occidentales, especialmente Alberta.

El sector industrial aporta el 24,8% del PIB y emplea al 19,4% de la fuerza laboral. Canadá cuenta con seis importantes sectores de la industria primaria: energías renovables (principalmente eólica, el país es un exportador neto de energía) sector forestal, hidrógeno y células de combustible, minas, metales y minerales, pesca, petróleo y gas. Según Statistics Canadá, el sector manufacturero del país solo representó el 10% del PIB en 2018.

El sector de servicios domina la economía canadiense: en 2018 representó el 66,7% del PIB del país y empleó a más de 79% de la población activa (el empleador más grande es el sector minorista, que emplea a 12% de la fuerza laboral del país, y el sector de servicios relacionados con negocios). Los sectores de la educación y la salud también son fundamentales para la economía del país. Los sectores más dinámicos son telecomunicaciones, turismo, internet e ingeniería aeroespacial.

Tabla 16. *Repartición de la actividad económica por sector*

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	1.5	19.4	79.1
Valor añadido (en % del PIB)	1.7	24.8	69.1
Valor añadido (crecimiento anual en %)	2.3	1.1	2.8

Fuente: World Bank, Últimos datos disponibles.

La Balanza Comercial de Canadá mide la diferencia entre las exportaciones y las importaciones, en dólares estadounidenses. Los economistas usan el indicador para medir la actividad del sector manufacturero y la intensidad de los flujos del comercio exterior.

Una nación que importa más bienes y servicios de los que exporta tiene un déficit comercial. Para los países con economías altamente desarrolladas, tales como Canadá, indica que la producción intensiva en mano de obra se transfiere al extranjero, lo que limita la inflación y mantiene un alto nivel de vida.

Cuando las exportaciones superan a las importaciones, se forma un superávit comercial. Esto indica un alto nivel de producción. También indica que la nación produce más bienes de los que puede consumir. La economía de Canadá está orientada principalmente a la exportación, por lo que el superávit de la balanza comercial es más favorable para su desarrollo que el déficit.

No obstante, el impacto de la balanza comercial en las cotizaciones del dólar canadiense es ambiguo. Depende del contexto de los ciclos económicos y otros indicadores económicos, tales como la dinámica de producción. Por ejemplo, en condiciones de recesión económica, los países comienzan a exportar más para crear empleos. Y al contrario, si la economía crece rápidamente, los países desarrollados prefieren dar prioridad a las importaciones para asegurar la competencia de precios. Esto puede influir de la forma correspondiente en las cotizaciones del dólar canadiense.

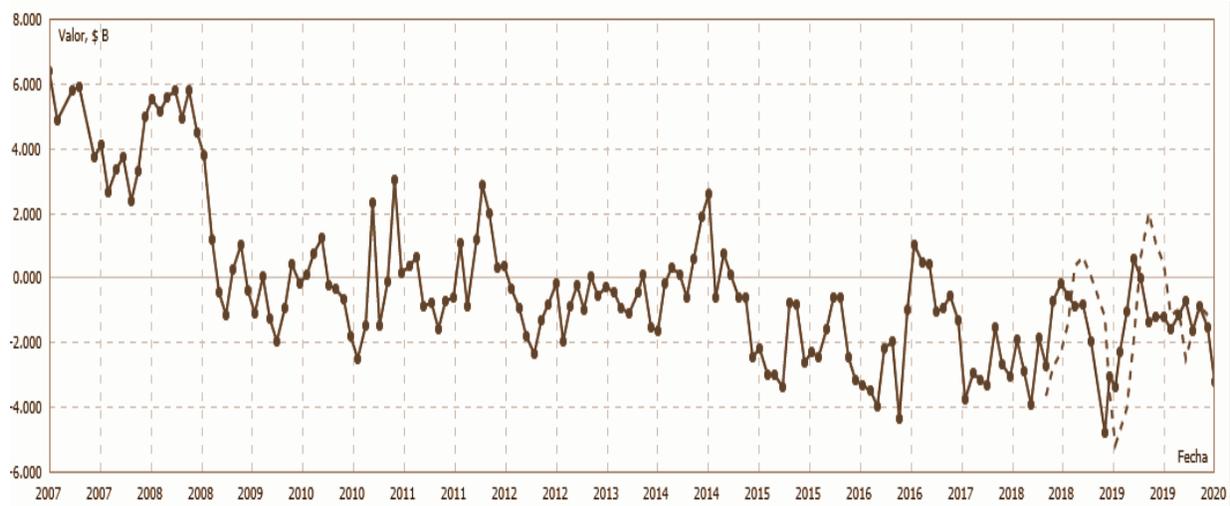


Figura 16. Déficit balanza comercial Canadá

En 2019 Canadá registró un déficit en su Balanza comercial de 14.986,3 millones de euros, un 0,97% de su PIB, inferior al registrado en 2018, que fue de 16.711,6 millones de euros, el 1,15% del PIB.

La variación de la Balanza comercial se ha debido a un incremento de las importaciones pero acompañado de un incremento aún mayor de las exportaciones de Canadá. Si tomamos como referencia la balanza comercial con respecto al PIB, en 2019 Canadá ha empeorado su situación. Se ha movido del puesto 65 que ocupaba en 2018, hasta situarse en la posición 66 de dicho ranking, así pues tiene un saldo de la balanza comercial medio si lo comparamos con el del resto de los países.

Si miramos la evolución del saldo de la balanza comercial en Canadá en los últimos años, el déficit ha caído respecto a 2018 como ya hemos visto, aunque ha subido respecto a 2009, cuando

el déficit fue de 9.903,5 millones de euros, que suponía un 1% de su PIB (datosmacro.com, 2019).

Tabla 17. Canadá Balanza comercial

Fecha	Balanza comercial	Tasa de cobertura	Balanza comercial % PIB
2019	-14.986,3 M.€	96,38%	-0,97%
2018	-16.711,6 M.€	95,81%	-1,15%
2017	-20.346,9 M.€	94,82%	-1,39%
2016	-20.732,3 M.€	94,44%	-1,50%
2015	-18.081,9 M.€	95,34%	-1,29%
2014	738,7 M.€	100,21%	0,05%
2013	-13.146,0 M.€	96,33%	-0,95%
2012	-16.114,7 M.€	95,65%	-1,13%
2011	-8.840,1 M.€	97,35%	-0,69%
2010	-11.472,3 M.€	96,22%	-0,94%
2009	-9.903,5 M.€	95,81%	-1,00%

Tabla 18. Principales productos de exportación de Canadá

Descripción	Millones de USD FOB			Var% 2019/18	Part % 2019
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	54.040	67.205	68.088	1,3	16,6
Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida 87.02), incluidos los del tipo familiar («break» o «station wagon») y los de carreras.	44.838	39.932	39.556	-0,9	9,6
Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo.	13.201	12.246	15.712	28,3	3,8
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base; desechos de aceites.	11.313	12.261	12.090	-1,4	2,9
Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05	9.853	10.656	10.382	-2,6	2,5
Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos	10.179	10.160	9.184	-9,6	2,2
Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor	4.645	6.185	6.761	9,3	1,6
Las demás aeronaves (por ejemplo: helicópteros, aviones); vehículos espaciales (incluidos los satélites) y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales.	5.989	6.281	6.554	4,3	1,6
Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por los extremos, de espesor superior a 6 mm.	8.333	8.235	6.367	-22,7	1,6
Trigo y morcajo (tranquillón).	5.085	5.701	5.364	-5,9	1,3
Aluminio en bruto.	6.323	6.430	5.342	-16,9	1,3
Hullas; briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares, obtenidos de la hulla.	5.207	5.801	5.319	-8,3	1,3
Turbo reactores, turbopropulsores y demás turbinas de gas.	4.746	5.406	5.168	-4,4	1,3
Abonos minerales o químicos potásicos.	3.918	4.946	4.952	0,1	1,2
Minerales de hierro y sus concentrados, incluidas las piritas de hierro tostadas (cenizas de piritas).	3.515	4.107	4.942	20,3	1,2
Subtotal	191.185	205.551	205.780	0,1	50,2
Participación	49,6%	49,5%	50,2%		
Total	385.170	414.969	409.983	-1,2	100,0

Fuente: Wits – Comtrade.

Canadá es un país abierto al comercio exterior, que representa 66% del PIB (Banco Mundial, 2018). En cuanto a productos, las principales exportaciones de Canadá son productos derivados del petróleo, automóviles y otros vehículos, oro y maquinaria. El país importa principalmente vehículos, repuestos o accesorios, maquinaria, equipos eléctricos y electrónicos, y productos del petróleo.

Los principales destinos de las exportaciones de Canadá en 2018 fueron Estados Unidos (el socio principal, por lejos, con el 75,1% de las exportaciones totales), la UE (7,6%, principalmente hacia el Reino Unido), China (4,7%) y Japón (2,2%). De manera similar, la mayor parte de las importaciones de Canadá tuvieron un origen en los Estados Unidos (51%), seguidas de China (12.7%), la UE (12,4%) y México (6.2%).

Automóviles: Canadá está entre los cuatro mayores exportadores de vehículos, detrás de Alemania, Japón y Estados Unidos. También es el noveno mayor fabricante de automóviles del mundo, por lo que cuenta con una enorme ventaja a la hora de alcanzar varios mercados con sus exportaciones de vehículos. La industria automovilística canadiense cuenta con varias plantas de montaje donde los fabricantes extranjeros, entre los que destacan empresas japonesas y americanas, montan sus vehículos.

El país también dispone de cientos de empresas y plantas que manufacturan sistemas y partes automovilísticos, lo que crea fomenta las industrias de manufacturación y montaje de vehículos. De hecho, es precisamente esta infraestructura la que representa el mayor sustento de la economía del país y supone el 23% del comercio que Canadá mantiene con otros países.

Canadá produce todo tipo de automóviles, desde camiones y vehículos de pasajeros hasta autobuses y los sistemas y las partes requeridas para ellos.

Minerales: Canadá exporta tres tipos de minerales: metales preciosos como oro, platino, diamantes y plata; minerales energéticos como carbón y uranio; metales primarios como cobre, níquel, zinc, hierro y plomo; minerales industriales como yeso, piedra caliza, potasa y sal gema.

Canadá está asentada en casi 10 millones de kilómetros de terreno con seis regiones geológicas diferenciadas. La plataforma continental canadiense es la fuente de petróleo y gas natural del país. Los metales se extraen principalmente en las zonas centrales y occidentales del país que forman el Escudo Canadiense. Esta área tiene además potencial para el descubrimiento de más yacimientos minerales. La región de los Apalaches cuenta con yacimientos de potasa, yeso, asbesto, plomo, zinc y sal. También se ha encontrado más yeso, piedra caliza y sal gema en la zona de Innuitian Orogen, en el Archipiélago Ártico. La cordillera canadiense produce los metales preciosos y primarios que exporta el país y la plataforma interior añade a sus reservas de potasa, gas natural, petróleo y carbón.

Con todos estos depósitos, Canadá es líder en la exportación y la producción de potasa, la mayor exportadora de uranio, la segunda mayor exportadora de asbesto y azufre y la tercera mayor exportadora de metales del grupo del platino. Es el cuarto país en cuanto a producción de aluminio y el quinto en exportaciones de oro, plata, cobre y plomo. En total, Canadá exporta alrededor del 90% de sus productos minerales.

Petróleo crudo: Canadá es el principal proveedor extranjero de petróleo crudo de los Estados Unidos, ya que sus exportaciones de petróleo crudo supusieron el 48% de las

importaciones de petróleo crudo de EEUU en 2018. Canadá exportó el 96% de su petróleo crudo a su país vecino, lo que se tradujo en unos 3,5 millones de barriles diarios.

Las arenas petrolíferas de la zona de Alberta albergan las reservas de petróleo del país, con más reservas cerca de la costa atlántica. El país es el tercer mayor productor y exportador de petróleo crudo del mundo después de Venezuela y Arabia Saudí. Han invertido en exploración, producción y procesamiento de petróleo tanto para consumo doméstico como internacional.

Madera: La madera blanda representa el 20% del total de las exportaciones del país. Sus productos forestales traen ingresos de unos \$17 mil millones, específicamente de papel prensa, celulosa kraft blanqueada y leña de madera blanda. Canadá domina la cuota de mercado para estos productos ya que es la mayor productora y exportadora de los tres. Incluso con el declive en las ventas de papel prensado en Norte América que ha resultado en menor demanda del producto, el país aún disfruta de demanda de otros mercados emergentes en Asia y el resto del mundo. Estados Unidos, China y Japón son los principales importadores de leña canadiense, usada en los sectores de la construcción de estos países.

Tabla 19. *Principales productos de importación de Canadá*

Descripción	Millones de USD FOB			Var% 2019/18	Part % 2019
Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida 87.02), incluidos los del tipo familiar («break» o «station wagon») y los de carreras.	28.674	29.913	28.409	-5,0	6,3
Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87,01 a 87,05	20.388	20.034	19.671	-1,8	4,4
Vehículos automóviles para transporte de mercancías.	15.859	14.019	15.461	10,3	3,4
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	13.168	14.833	14.282	-3,7	3,2
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base; desechos de aceites	12.253	16.826	14.017	-16,7	3,1
Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas; los demás aparatos para emisión, transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, incluidos los de comunicación en red con o sin cable (tales como redes locales (LAN) o extendidas (WAN)), distintos de los aparatos de transmisión o recepción de las partidas 84.43, 85.25, 85.27 u 85.28.	10.146	11.074	10.743	-3,0	2,4

Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos, no expresados ni comprendidos en otra parte	8.549	9.310	9.403	1,0	2,1
Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor.	7.109	7.528	8.259	9,7	1,8
Turbo reactores, turbopropulsores y demás turbinas de gas.	4.276	5.179	5.713	10,3	1,3
Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo	5.482	4.827	5.676	17,6	1,3
Partes de los aparatos de las partidas 88.01 u 88.02.	3.901	4.361	5.092	16,8	1,1
Sangre humana; sangre animal preparada para usos terapéuticos, profilácticos o de diagnóstico; antiseros (sueros con anticuerpos), demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos, incluso modificados u obtenidos por procesos biotecnológicos; vacunas, toxinas, cultivos de microorganismos (excepto las levaduras) y productos similares.	3.778	4.109	4.649	13,1	1,0
Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos, de encendido por chispa (motores de explosión)	4.908	4.512	4.571	1,3	1,0
Tractores (excepto las carretillas tractores de la partida 87.09)	3.521	4.455	4.015	-9,9	0,9
Asientos (excepto los de la partida 94.02), incluso los transformables en cama, y sus partes.	3.652	3.596	3.539	-1,6	0,8
Subtotal	145.664	154.576	153.500	-0,7	34,1
Participación	33,9%	33,9%	34,1%		
Total	429.938	456.577	449.851	-1,5	100,0

Canadá se encuentra en el puesto número 12 del ranking de las mayores economías de importación en el mundo. Los principales socios comerciales en materia de exportación son EE.UU, China, Japón, Reino Unido y México. Los principales productos exportados son los coches y el petróleo crudo. Los destinos más comunes a donde van dirigidas las exportaciones del país son los Estados Unidos, China, Reino Unido, Japón y México.

Automóviles y partes automovilísticas: Canadá es el segundo mayor mercado automovilístico en Norte América y las importaciones del sector automovilístico incrementó en un 1% en 2018. Importaron un total de coches con valor de \$74 mil millones, entre los que los vehículos de pasajeros fueron los más abundantes. El país importó camiones, autobuses y otros vehículos usados en transporte también, ya que está mejorando su sistema de transporte terrestre. El principal exportador a Canadá fue Estados Unidos, que proporcionó a su vecino más del 65% de sus importaciones automovilísticas. Canadá destinó \$20 mil millones a la importación de partes,

componentes y sistemas para automóviles en 2018. Es más fácil para el país importar desde Estados Unidos ya que ambos países cuentan con normativas de seguridad vial unificadas.

Equipos informáticos: Los ordenadores son un componente clave para la maquinaria de transporte en Canadá. Importan mucho equipo informático porque se trata de un país muy automatizado e informatizado en sectores clave que sostienen la economía. La maquinaria es básica en la tecnología y, como país del primer mundo, Canadá depende enormemente de su tecnología. La población canadiense también usa los ordenadores en gran medida para llevar sus negocios. El país experimentó un aumento del 8,7% en sus importaciones de equipos informáticos y lectores ópticos en 2018.

Dólar canadiense: El dólar canadiense (en inglés: Canadian dollar, en francés: dollar canadien; en el uso habitual, simplemente dollar) es la unidad monetaria oficial de Canadá. Se subdivide en 100 cents (centavos). Su código ISO 4217 es CAD. El dólar ha estado en vigor durante gran parte de la historia de Canadá.



Figura 17. Billetes y monedas del dólar canadiense en uso. Nota. En cuanto a las monedas, las hay de 1,5,10,25 y 50 centavos. 1 y 2 dólares. Fuente: *Global Enchange,(2015)*

Las monedas canadienses (de 1, 5, 10 y 25 cents, 1 y 2 dólares) son emitidas por la Real Casa de la Moneda Canadiense (Royal Canadian Mint, Monnaie Royale Canadienne) y se acuñan en Winnipeg. Los billetes (de 5, 10, 20, 50, 100 y 1000 dólares) los emite el Banco de Canadá (Bank of Canadá, Banque du Canadá) y se producen en Ottawa. Tanto las monedas como los billetes llevan las inscripciones en las dos lenguas oficiales de Canadá: el inglés y el francés.

Las monedas de 1 \$ coloquialmente se llaman loonies, del nombre inglés (common loon) de colimbo grande (un pájaro acuático de nombre científico *Gavia immer*) que figura en el reverso, y este nombre se usa a menudo para referirse también a la unidad monetaria en general; en francés dicen huard con el mismo sentido, o tradicionalmente piastre. Las monedas de 2 \$, donde figura un oso polar, por analogía se llaman twonies (o toonies).

Canadá decidió usar el dólar en lugar de la libra esterlina británica a causa de la difusión del llamado dólar español o peso en Norteamérica durante el siglo XVIII y principios del XIX, y a causa de la generalización del dólar estadounidense. La región que corresponde al actual Québec, en particular, favoreció el uso del dólar (el Banco de Montreal emitió billetes de dólares en 1817), mientras que las colonias atlánticas, que tenían unos vínculos más fuertes con el Reino Unido, no eran tan partidarias. La provincia de Canadá declaró que todas las cuentas se harían en dólares el 1 de enero de 1858, y ordenaron la emisión de los primeros dólares canadienses oficiales ese mismo año. Las colonias, que al cabo de poco tiempo se unirían en la Confederación Canadiense, adoptaron progresivamente un sistema decimal en los años siguientes.

Finalmente, el gobierno aprobó la Uniform Currency Act (ley de unificación monetaria) en abril de 1871, que sustituía las monedas de las diversas provincias por un dólar canadiense común a todas. El patrón oro fue abolido definitivamente el 10 de abril de 1933.

Tipo de cambio: El valor que el dólar canadiense tiene respecto a otras monedas importantes de América y Europa es el siguiente:

1,00 CAD = 13,97 pesos mexicanos (MXN)

1,00 CAD = 0,74 dólares estadounidenses (USD)

1,00 CAD = 0,69 euros (EUR)

1,00 CAD = 2.116,22 pesos colombianos (COP)

1,00 CAD = 482,592 pesos chilenos (CLP)

1,00 CAD = 2,41 soles peruanos (PEN)

1,00 CAD = 11,43 pesos argentinos (ARS)

1,00 CAD = 35,07 pesos dominicanos (DOP)

1,00 CAD = 4.126,27 guaraníes paraguayos (PYG)

1,00 CAD = 5,45 quetzales guatemaltecos (GTQ)

6.11.6 Políticos (estructura política, estabilidad del gobierno, papel del gobierno local)

6.11.6.1 El marco político.

Líderes políticos en el poder.

Gobernador general: Julie Payette (desde Octubre de 2017)

Primer Ministro: Justin Trudeau (desde el 20 de noviembre de 2019) - Partido Liberal

Próximas fechas electorales: Cámara de los Comunes: octubre de 2023

6.11.6.2 Tipo de gobierno. Democracia parlamentaria federal (Parlamento de Canadá) bajo una monarquía constitucional; un reino de la Commonwealth; Autoridades y responsabilidades federales y estatales reguladas en la constitución.

Historia: consiste en actos no escritos y escritos, costumbres, decisiones judiciales y tradiciones que datan de 1763; la parte escrita de la constitución consiste en la Ley de la Constitución del 29 de marzo de 1867, que creó una federación de cuatro provincias, y la Ley de la Constitución del 17 de abril de 1982

Enmiendas: propuestas por la cámara del Parlamento o por las asambleas legislativas provinciales; existen 5 métodos de aprobación, aunque la mayoría requiere la aprobación de ambas cámaras del Parlamento, la aprobación de al menos dos tercios de las asambleas legislativas provinciales y la aprobación y formalización como una proclamación del gobernador general en el consejo; el método más restrictivo está reservado para las enmiendas que afectan a secciones fundamentales de la constitución, como la oficina del monarca o el gobernador general, y los procedimientos de enmienda constitucional, que requieren la aprobación unánime de ambas cámaras y de todas las asambleas provinciales, y el consentimiento del gobernador general en consejo; enmendado 11 veces, la última en 2011 (Ley de Representación Justa, 2011)

Sistema legal: sistema de derecho consuetudinario, excepto en Quebec, donde prevalece el derecho civil basado en el código civil francés

El contexto político actual: En noviembre de 2018, el gobierno de Trudeau firmó un acuerdo con Estados Unidos y México para una versión revisada del TLCAN, el llamado Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá o T-MEC (también llamado CUSMA o USMCA). Sin embargo, su ratificación ha generado resistencias en el congreso de Estados Unidos. Se realizaron elecciones federales en octubre de 2019 para elegir a los miembros de la Cámara de los Comunes. El Partido Liberal del actual primer ministro Justin Trudeau perdió la mayoría y solo ganó 157 escaños (a 13 de la mayoría; 20 menos que en las elecciones previas de 2015), y tuvo que formar un gobierno minoritario. Los Conservadores, dirigidos por Andrew Scheer, ganaron 121 escaños y siguen siendo la Oposición oficial, mientras que el Bloc Québécois ganó 32 escaños, convirtiéndose en el tercer partido. El nuevo gabinete asumió el 20 de noviembre de 2019, después de que Trudeau rechazara una coalición prefiriendo un gobierno minoritario.

Principales partidos políticos: Históricamente, el sistema canadiense de dos partidos más ha estado dominado por el Partido Liberal de centro-izquierda y un Partido Conservador de centro-derecha. Desde la década de 1980, o así, el partido de tercer lugar dominante de Canadá ha sido el NDP de la izquierda. También hay un partido consistente en el cuarto lugar conocido como Bloc Quebecois que está dedicado al separatismo de Quebec.

- Partido Conservador (CPC): centro derecha, popularmente conocido como "los Tories".
- Nuevo Partido Democrático (NPD): centro izquierda, socialista.
- Partido Liberal (PLC): centrista.
- Bloque Quebequés: centro izquierda, socialdemócrata.
- Partido Verde de Canadá (GPC): centro izquierda, ecologista.

6.11.6.3 Forma de gobierno. Monarquía constitucional, democracia parlamentaria y federación.

El poder ejecutivo: La reina Isabel II es la Jefa del Estado y nombra al Gobernador general de Canadá para un mandato de 5 años. Este nombra al Primer Ministro y al Consejo de Ministros, cuyos miembros son elegidos por el Primer Ministro. El Primer Ministro es el jefe de gobierno y quien ejerce el poder ejecutivo. El líder del partido o de la coalición mayoritaria en la Cámara de los Comunes es automáticamente designado para ser Primer Ministro. El Primer Ministro y su Consejo de Ministros se mantienen en el poder mientras cuenten con apoyo mayoritario en la Cámara de los Comunes.

El poder legislativo: El poder legislativo en Canadá es de carácter bicameral. El parlamento federal está constituido por: el Senado (cámara alta), cuyos 105 miembros son nombrados por el Gobernador general siguiendo las recomendaciones del Primer Ministro, y la Cámara de Diputados (cámara baja), cuyos 338 miembros son elegidos por sufragio universal, cada uno representando a un distrito electoral. El Gobernador general convoca elecciones generales cuando el Primer Ministro le aconseja hacerlo. La mayoría de las prácticas legislativas derivan del Parlamento Británico.

Calificación de riesgo crediticio						
Tipo de calificación	Calificación	Fecha de cambio de calificación	Fecha Última Revisión	Identificadores regulatorios	Revisión Especial (CreditWatch)/ Perspectiva	Fecha de Revisión Especial (CreditWatch)/ Perspectiva
Largo plazo moneda local	AAA Regulatory Disclosures	14-Oct-1992	14-Nov-2019	EE	Stable	14-Oct-1992
Corto plazo en moneda local	A-1+ Regulatory Disclosures	14-Oct-1992	14-Nov-2019	EE		
Largo plazo en moneda extranjera	AAA Regulatory Disclosures	29-Jul-2002	14-Nov-2019	EE	Stable	29-Jul-2002
Corto plazo en moneda extranjera	A-1+ Regulatory Disclosures	14-Oct-1992	14-Nov-2019	EE		
Evaluación de transferencia y convertibilidad						
Tipo de calificación	Calificación	Fecha de cambio de calificación	Fecha Última Revisión	Identificadores regulatorios	Revisión Especial (CreditWatch)/ Perspectiva	Fecha de Revisión Especial (CreditWatch)/ Perspectiva
Evaluación de transferencia y convertibilidad (T&C)	AAA Regulatory Disclosures	01-Nov-2005	14-Nov-2019	--		

Figura 18. Calificación crediticia de mercado ¿??. Fuente: S&P Global, (2019)

6.11.7 Logísticos (principales puertos, aeropuertos, modos de transporte utilizados, etc). La infraestructura canadiense se caracteriza por la interconexión con el territorio estadounidense como puente para el ingreso de mercancías. La variada gama de posibilidades, a través de conexiones terrestres, férreas, fluviales y aéreas desde los principales puertos, estaciones y aeropuertos, más la excelente infraestructura de transporte con 1.042.300 km. de carreteras y 48.068 km. de redes ferroviarias, permiten el acceso de productos a su territorio, sin ninguna dificultad. La red viaria más larga es la Autopista Transcendiese, con 8.000 km. que cruza el país de norte a sur.

6.11.7.1 Acceso marítimo. Canadá cuenta con más de 200 puertos y subpuertos distribuidos a lo largo de sus costas; la mayoría están dotados con una infraestructura especializada en el manejo de diferentes tipos de mercancías. El Río San Lorenzo, que conecta al Océano Atlántico con los numerosos mercados al interior del Canadá, es el más importante debido a la navegación de embarcaciones con origen en los puertos marítimos de Montreal, Toronto y Thunder Bay.



Figura 19. Puertos marítimos Colombia - Canadá

Los servicios regulares de transporte marítimo desde Colombia se centralizan principalmente en los puertos del este: Halifax (Nueva Escocia), Montreal (Quebec) y Toronto (Ontario); y el puerto del oeste, Vancouver (Columbia Británica). Los exportadores colombianos cuentan con diversas posibilidades para el transporte marítimo a Canadá; para Vancouver se presenta una adecuada oferta de servicios de transporte regular principalmente desde Buenaventura y Cartagena. Por el Oeste, Vancouver es el principal punto de entrada en servicios directos y desde allí se puede reexpedir a otros puertos o ciudades de Canadá.

También a través de transbordos en puertos estadounidenses como New York o Port-Elizabeth, o del Caribe como Kingston, Caucedo, Freeport, entre otros; logran opciones para ingresar al mercado. Es importante tener en cuenta los tiempos de tránsito que las diferentes alternativas presentan.

Tabla 20. *Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos*

Origen	Destino	Tiempo de Tránsito (días) directo	Tiempo de Tránsito (días) conexiones	Frecuencia
Barranquilla	Halifax	-	16	Semanal
	Montreal	-	20-22	Semanal
	Toronto	-	13-21	Semanal
	Vancouver	-	24-25	Semanal
Buenaventura	Montreal	-	12-22	Semanal
	Toronto	-	13-23	Semanal
	Vancouver	-	17-26	Semanal
	Halifax	-	16-18	Semanal
Cartagena	Montreal	-	8-22	Semanal
	Toronto	-	9-22	Semanal
	Vancouver	16-20	21-25	Semanal

6.11.7.2 Acceso aéreo. La infraestructura aeroportuaria de Canadá está compuesta por 522 aeropuertos, de los cuales se opera principalmente a: Pearson International (Toronto), Aeropuerto Vancouver (Columbia Británica), y Aeropuerto de Montreal (Quebec), en su mayoría con conexiones en Estados Unidos.



Figura 20. Acceso Aéreo Colombia - Canadá

Los productos colombianos que requieran el ingreso por vía aérea a Canadá, encuentran diferentes opciones, la mayoría de ellas a través de una o más conexiones previas en aeropuertos de Estados Unidos, Panamá o Cuba. Es necesario tener en cuenta esta condición cuando los embarques correspondan a productos perecederos.

6.7.11.3 Otros Aspectos Para Manejo Logístico En Destino. Documentos requeridos para ingreso de mercancías

Envíos comerciales:

- Para envíos con valor menor a \$1.600 CAD (Dólar Canadiense), se requieren tres (3) facturas comerciales.

- Para envíos con valor mayor o igual a \$1.600 CAD (Dólar Canadiense), se requieren tres (3) facturas expedidas por la Aduana de Canadá completamente diligenciadas y firmadas por la misma.

- Si la factura expedida por la Aduana Canadiense no es correctamente diligenciada, se requerirá un depósito de seguridad.

Transporte de muestras sin valor comercial: Se entiende por muestras sin valor comercial aquellas mercancías que únicamente tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el país. Antes de enviar una muestra verifique que éstas no pagan aranceles e impuestos en el destino al que planea llegar. Recuerde que este puede ser un costo adicional para su cliente y afectar los tiempos de entrega. Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las ALIANZAS que Proexport Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad.

Los detalles para la documentación de importación y reglamentación se encuentran en el portal de la Agencia de Servicios Fronterizos en Canadá CBSA.

Reglamento para permisos de importación: El mercado canadiense establece restricciones al acceso de ciertos productos en sus fronteras como: textiles y prendas de vestir, productos agrícolas, productos de acero, armas y municiones; los cuales requieren permisos para su debida legalización, es importante que antes de enviar su productos, consulten la lista de control de importación, allí encontrará la información sobre los productos que tienen restricciones.

El importador deberá obtener una licencia para la importación ante la Oficina de Control de Exportación e Importación del Ministerio de Asuntos Exteriores Y Comercio Internacional de Canadá.

Indicadores de comercio transfronterizo: Los costos y procedimientos relacionados con la importación y exportación de un embarque estándar de mercancías se detallan bajo este tema. Cada procedimiento oficial se registra comenzando desde el acuerdo final entre las dos partes y terminando con la entrega de las mercancías.

6.7.11.4 Acuerdos comerciales (determinar los principales acuerdos comerciales con lo que se cuentan).

Acuerdo Integral y Progresivo para la Asociación Transpacífica (CPTPP): El Acuerdo Integral y Progresivo para la Asociación Transpacífica (CPTPP) es un acuerdo de libre comercio entre Canadá y otros 10 países de la región Asia-Pacífico: Australia, Brunei, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. Una vez que se implementen por completo, los 11 países formarán un bloque comercial que representa a 495 millones de consumidores y el

13.5% del PIB mundial, proporcionando a Canadá acceso preferencial a mercados clave en Asia y América Latina.

El 30 de diciembre de 2018, el CPTPP entró en vigor entre los primeros seis países en ratificar el acuerdo: Canadá, Australia, Japón, México, Nueva Zelanda y Singapur. El 14 de enero de 2019, el CPTPP entró en vigor para Vietnam.

6.7.11.5 Preferencias Arancelarias (el valor del gravamen arancelario, otros impuestos y restricciones a la importación y al consumo)

Tratado de libre comercio Canadá-Chile: El 5 de febrero de 2019, entró en vigencia el Acuerdo de Libre Comercio modernizado Canadá-Chile (CCFTA), que respalda un entorno comercial abierto, inclusivo y progresivo basado en normas. CCFTA es la piedra angular de la sólida relación comercial y de inversión de Canadá con Chile. Desde su lanzamiento en 1997, el CCFTA ha traído beneficios a ambos países. El comercio bilateral de mercancías se ha cuadruplicado desde la entrada en vigencia del TLC Canadá-Chile, creciendo a \$ 2.9 mil millones en 2017. A fines de 2017, el stock de inversión canadiense en Chile era de \$ 17.1 mil millones, lo que convirtió a Chile en el principal destino de inversión directa en el sur y Centroamérica. En 2017, Canadá y Chile firmaron acuerdos de enmienda para modernizar el CCFTA y apoyar un entorno comercial abierto, inclusivo y progresivo basado en normas.

Tratado de Libre Comercio Canadá-Colombia: Firmado el 21 de noviembre de 2008, el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Canadá y Colombia fue el tercer TLC firmado por Canadá en 2008 y fue el sexto TLC de Canadá con un país de las Américas.

Tratado de libre comercio Canadá-Costa Rica: El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Costa Rica (CCRFTA) es un acuerdo de primera generación que se enfoca principalmente en el comercio de bienes y no incluye disposiciones sustantivas en áreas como el comercio transfronterizo de servicios, servicios financieros, inversión y compras gubernamentales. Se están realizando esfuerzos para modernizar y ampliar el CCRFTA.

Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Asociación Europea de Libre Comercio (AELC): El acuerdo de libre comercio (TLC) entre Canadá y los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) de Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza es un acuerdo de solo bienes con énfasis en la eliminación de aranceles. Establece el compromiso de revisar el Acuerdo con el fin de considerar el alcance de una posible expansión del TLC en áreas tales como servicios, inversión y propiedad intelectual en una fecha posterior.

Acuerdo Económico y Comercial Global Canadá-Unión Europea (CETA): El Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) entre Canadá y la Unión Europea (UE) es un acuerdo comercial progresivo que defiende y promueve los valores que Canadá comparte con la UE. Este acuerdo histórico se firmó el 30 de octubre de 2016 y entró en vigor el 21 de septiembre de 2017.

Canadá - Tratado de libre comercio de Honduras: El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Honduras y los acuerdos paralelos sobre cooperación laboral y ambiental entraron en vigencia el 1 de octubre de 2014.

El acuerdo de libre comercio con Honduras fortalecerá la relación comercial entre Canadá y Honduras. Beneficiará a las empresas y trabajadores canadienses en regiones de todo el país y en muchos sectores de la economía canadiense, incluida la agricultura, los servicios profesionales, el procesamiento y la fabricación de alimentos con valor agregado, así como las industrias basadas en productos y recursos.

Tratado de libre comercio Canadá-Israel: En 2014, Canadá e Israel acordaron modernizar el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá e Israel (CIFTA), un acuerdo de solo bienes vigente desde el 1 de enero de 1997. A través de dos fases de negociaciones en 2014-2015 y 2017-2018, Canadá e Israel actualizó cuatro capítulos y agregó nueve capítulos nuevos a la CIFTA.

La CIFTA modernizada mejora el acceso al mercado israelí para las empresas canadienses a través de la eliminación y reducción de aranceles sobre productos agrícolas, agroalimentarios y pesqueros. Con la incorporación de nuevas disposiciones de comercio inclusivo sobre género, pequeñas y medianas empresas y responsabilidad social corporativa, así como nuevas protecciones laborales y ambientales, la CIFTA modernizada señala la importancia del comercio inclusivo y garantiza que los beneficios y oportunidades que se derivan de El comercio y la inversión son ampliamente compartidos.

Acuerdo de libre comercio Canadá-Jordania: El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Jordania (TLC), los Acuerdos relacionados sobre Cooperación Laboral y Medio Ambiente expandirán el comercio entre Canadá y Jordania y ayudarán a fortalecer y profundizar aún más nuestra relación bilateral. El TLC con Jordania también demuestra la importancia que Canadá le da al desarrollo de las relaciones con Jordania, especialmente dado su papel como un estado árabe moderado que promueve la paz y la seguridad en el Medio Oriente.

Tratado de Libre Comercio Canadá-Panamá: El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Panamá y los acuerdos paralelos sobre cooperación laboral y medio ambiente cubren el acceso al mercado de bienes, el comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, inversiones, servicios financieros y contratación pública. El capítulo de inversión reemplaza el Acuerdo de Protección y Promoción de la Inversión Extranjera (FIPA) existente, asegurando y ampliando aún más el acceso de los inversores canadienses y sus inversiones.

Tratado de Libre Comercio Canadá-Perú: El Tratado de Libre Comercio Canadá-Perú fue el segundo Acuerdo de Libre Comercio (TLC) firmado por Canadá en 2008 y el quinto TLC de Canadá con los países de las Américas. Acuerdos paralelos sobre cooperación ambiental y laboral también están vigentes.

Consulte el Buscador de Aranceles de Canadá para explorar la información arancelaria para el mercado peruano bajo el acuerdo de libre comercio de Canadá Perú (CPFTA) y otros mercados extranjeros con los que Canadá tiene un acuerdo de libre comercio.

Tratado de Libre Comercio Canadá-Ucrania (CUFTA): Eliminar las barreras comerciales y crear nuevas oportunidades para las empresas en ambos países.

Tratado de libre comercio Canadá-EE. UU.: Los elementos clave del acuerdo incluyen la eliminación de aranceles, la reducción de muchas barreras no arancelarias, y fue uno de los primeros acuerdos comerciales para abordar el comercio de servicios. También incluyó un mecanismo de solución de controversias para la resolución justa y rápida de disputas comerciales.

El Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos entró en vigencia el 1 de enero de 1989 y es reemplazado por el TLCAN, que incluye a México.

Tratado de Libre Comercio Canadá-Corea (CKFTA): La industria del automóvil será el mayor beneficiario del tratado, que es el primero que Canadá firma con un país asiático.

Canadá es el quinto mayor mercado del mundo para los coches surcoreanos. El año pasado, Corea del Sur vendió vehículos por valor de 2,230 millones de dólares a Canadá, de donde importó coches y autopartes de un valor de 92 millones de dólares. Según los términos del acuerdo, Corea del Sur acepta derogar por completo su arancel del 8% aplicado a las importaciones de coches y piezas canadienses, una vez que entre en vigor el tratado de libre comercio. Por su lado, Canadá reducirá su arancel a los vehículos y partes procedentes de Corea del Sur de 6.1% a 4%, en un plazo de 24 m.

6.11.7.6 Preferencias Arancelarias (el valor del gravamen arancelario, otros impuestos y restricciones a la importación y al consumo). Realizando la validación de costos arancelarios en el arancel de aduanas de Canadá, se ha podido evidenciar que el TLC que se firmó trae un beneficio importante para la empresa Ingenio Risaralda, ya que el azúcar es uno de los productos que ingresarán sin pagar impuestos ya que se consolidó libre acceso al mercado de Canadá para el 98% de las importaciones agrícolas provenientes de Colombia:

Artículo Arancelario	SS	Descripción de bienes	Unidad de medida.	Tarifa NMF	Tarifas preferenciales aplicables
↑↓	↑↓	↑↓	↑↓	↑↓	↑↓
1701.99.10	00	Azúcar de caña o remolacha y sacarosa químicamente pura, en forma sólida. - Otros: - Otros - Si la cantidad total de bienes de las partidas arancelarias núms. 1701.91.10, 1701.99.10, 1702.90.21, 1702.90.61, 1702.90.70 y 1702.90.81 importados durante el período especificado en un pedido de El Gobernador en el Consejo que especifica límites en la cantidad agregada de tales bienes con derecho al Arancel de Perú o al Arancel de Honduras, según sea el caso, no ha excedido la cantidad agregada especificada en el pedido aplicable durante el período	TNE	N / A	PT, HNT: Gratis
1701.14.00	00	Azúcar de caña o remolacha y sacarosa químicamente pura, en forma sólida. - Azúcar en bruto sin adición de aromatizante o colorante: - Otro azúcar de caña	TNE	Gratis	AUT, NZT, CCCT, LDCT, GPT, UST, MT, CIAT, CT, CRT, IT, PT, COLT, JT, PAT, HNT, KRT, CEUT, UAT, CPTPT: Gratis

Figura 21. Validación de costos arancelarios

Para el ingreso de mercancías a Canadá generará impactos positivos a las exportaciones de Colombia y por ende a la producción de los mismos, ya que permite eliminar costos en el proceso.

En el acuerdo se estableció no solamente la eliminación de barreras arancelarias, restricciones cuantitativas, sino también el desmonte de otras barreras no arancelarias para asegurar las condiciones de acceso real de la oferta agropecuaria colombiana.

Además, se tuvo en cuenta la aplicación de la “Cláusula de Preferencia” del TLC de Colombia – EE.UU., como referencia de la negociación, así como las disposiciones de Nación más favorecida –NMF- de otros acuerdos comerciales.

Con qué plazos se producirá la desgravación para la exportación de productos agrícolas a Canadá

En tres categorías:

Categoría A (acceso inmediato): Incluye animales vivos, carne de bovino, yogur, huevos fértiles, flores, hortalizas, frutas, embutidos de carne, azúcar de caña crudo, confitería, derivados de cacao, productos a base de cereales, preparaciones de frutas y hortalizas, preparaciones para sopas, alcohol étlico, aguardientes, preparaciones alimenticias para animales, tabaco y cigarrillos, manitol y aceites esenciales. Cabe mencionar que Canadá, tiene libre acceso (free) al mundo para productos de la oferta exportadora de Colombia como café, banano, aceite de palma, cacao y algunas preparaciones de hortalizas.

Categoría B (hasta 3 años): carne de gallo o gallina sin trocear (spent).

Categoría C (hasta 7 años): carne y trozos de pollo, pavo, tocino, carne en salmuera, demas preparaciones de carne, azúcar blanco de remolacha, glucosa, extracto de malta, preparaciones alimenticias, alimento para animales y ovoalbúmina. La mayoría de estos productos la preferencia es sobre el contingente OMC.

Categoría D (más de 10 años): los demás azúcares de caña (17019990).

6.11.7.7 Condiciones de acceso y Normatividad de los mercados. (Para poder ingresar productos exigen ciertos requisitos de entrada, como por ejemplo certificados fitosanitarios, certificados de calidad, permisos especiales, entre otros).

Normatividad fitosanitaria: Exigencia de Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria Canadá aplica la norma NIMF-15 desde el 16 de septiembre de 2005. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional.

Reglamento para el etiquetado de productos alimenticios: Las leyes federales encargadas del control al etiquetado de los productos alimenticios en Canadá son: The food and drugs Act and regulations, The Consumer packaging and labelling Act and Regulations, the Canada Agricultural Products Act, (CAPA), the Meat Inspection Act, (MIA), the Fish Inspection Act, (FIA). De acuerdo con las disposiciones de la ley canadiense de productos agrícolas y productos alimenticios existen medidas estándar para ciertas frutas o vegetales procesados tales como productos en lata.

Descripción del etiquetado: No está permitida la publicidad de un producto cuando su etiqueta contiene información falsa o engañosa, como tampoco se puede declarar en una etiqueta la presencia o ausencia de una sustancia o un ingrediente en un producto alimenticio si este no se encuentra.

Los reglamentos canadienses son, generalmente, muy estrictos con respecto al etiquetado y publicidad de productos alimenticios. Las exigencias aplicables a productos alimenticios empaquetados son, generalmente, más estrictas que para otros tipos de productos. Las etiquetas de productos alimenticios vendidos en Canadá deben incluir de forma obligatoria la siguiente información:

- nombre común o genérico del producto
- cantidad neta
- nombre y dirección del vendedor / distribuidor
- lista de los ingredientes
- número y tamaño de cada porción (en algunos casos)
- información nutricional (en algunos casos)
- indicación de la fecha de vencimiento (consumir antes del año, mes y día) si el producto tiene una vida en el estante menor a 90 días.

Requisitos generales: Las importaciones y exportaciones de Canadá deben cumplir con los requerimientos de la Ley de Permisos para la Exportación e Importación. Esta ley regula los permisos, certificados, reglamentos, prohibiciones y licencias que deberán gestionar los exportadores e importadores canadienses para sus operaciones de comercio exterior (Gobierno de Canadá, 1985).

Certificado Internacional de Importación : Se deberá solicitar el Certificado Internacional de Importación, documento de garantía que reconoce formalmente que el Gobierno de Canadá no

tiene objeciones a la importación prevista de determinados bienes a Canadá por el importador establecido (Gobierno de Canadá, 2013).

Los documentos requeridos para la exportación a Canadá podrían incluir:

- Conocimiento de Embarque o Guía Aérea de Carga: Este contrato de transporte emitido por la transportadora marítima o aérea también es un recibo. Otorga el título a los productos y las copias firmadas son prueba de derecho propietario.

- Certificado de Origen (Formulario A): La CBSA requiere un certificado de origen para establecer dónde se manufacturan los productos y para determinar la tasa aplicable de aranceles aduaneros.

- Factura Comercial: Usada por el exportador para cobrar el valor de los productos al comprador canadiense. Los exportadores usan sus propios formularios, pero el contenido debe incluir información estándar como fecha de emisión, nombre y dirección del comprador y del vendedor, número de contrato, descripción de los bienes, precio unitario, número de unidades por paquete, peso total y condiciones de entrega y pago. La Factura Comercial también la usa la CBSA para establecer los aranceles y otros impuestos a la importación (ej. GST).

- Permisos de Exportación: Los permisos como por ejemplo para especies en peligro de extinción los emite el gobierno del país del exportador.

- **Certificados de Inspección:** Los certificados sanitarios y otros certificados son requeridos para algunos tipos de productos que ingresan a Canadá, incluyendo plantas, semillas, animales, farmacéuticos, material para viveros y carne.

- **Lista de Empaque:** eventualmente es requerida como suplemento de la factura comercial

6.11.7.8. Países competidores



Figura 22. Importaciones azúcar refinado grado fino

Brasil representa el mayor porcentaje de exportaciones hacia Canadá, con un porcentaje del 28,48%, seguido de Paraguay con un porcentaje de exportaciones del 15,19%, Estados Unidos, Colombia y Argentina exportan a Canadá un aproximado entre el 11,99% y 12,06% las exportaciones de los tres países logran ser muy cercanas en el año 2019. En el sexto y séptimo lugar tenemos a Tailandia con un porcentaje de participación del 6,21% e India con un 3,86% del porcentaje total de las importaciones realizadas por Canadá.



Figura 23. Importaciones azúcar crudo turbinado

Se puede ver que la competencia más grande para Colombia es Brasil con un porcentaje de 36,81% de exportaciones a Canadá, en segundo lugar Guatemala con un porcentaje del 22,58%, en tercer lugar México con un porcentaje de participación de 19,1%, la participación de los países como: Nicaragua, Costa Rica, El Salvador y Argentina son inferiores al 5%.

Para ambos casos es importante analizar el mercado de Brasil, con el fin de lograr precios competitivos frente a este mercado que abarca tanto porcentaje de ingreso a Canadá.

6.12 Aspectos operacionales y logísticos

6.12.1 Modalidad de Exportación. La exportación será definitiva, se realizará contrato de venta con el comprador en el cual se estipule la calidad del azúcar con su respectiva ficha técnica, la cantidad, el INCOTERM, la condición de pago, el periodo de despacho, las instrucciones bancarias, cláusulas de confidencialidad y de fuerza mayor, los datos de representación tanto del comprador como del vendedor, el precio o la metodología para calcularlo si se estipula un precio variable, entre otros.

La exportación será definitiva dado que a la firma del contrato se estipulan todas las condiciones técnicas y comerciales que de cumplirse por las partes no dé lugar a devolución de producto, incluso se puede validar como muestra comercial la calidad del producto o el lote a despachar para aprobación previa del destinatario final.

6.12.2 Medio de transporte principal a utilizar. Dado que el azúcar es un commodity que se comercializa por volumen debe transportarse de forma marítima dado que el transporte aéreo implicaría costos superiores al mismo precio del producto. Dado el poco conocimiento del mercado en destino no se ve viable inicialmente el transporte intermodal en destino, pues esto implicaría el conocimiento de la legislación y las rutas para la distribución terrestre. Por tanto se plantea el despacho marítimo y la entrega del producto en el puerto de destino indicado por el comprador.

El azúcar es un producto muy higroscópico por lo que se debe transportar en contenedor el cual previamente debe pasar una inspección de inocuidad que garantice la hermeticidad pues cualquier filtración puede implicar que el azúcar gane humedad y pierda sus características físico químicas deseables.

6.12.3 Alternativas de Transporte. No se contempla una alternativa de transporte al marítimo pues los costos de un transporte aéreo serían más altos que el valor de la mercancía misma, pues es un producto de volumen. El transporte terrestre tampoco es una alternativa viable por restricciones legales para el tránsito internacional de los vehículos, lo que implicaría hacer transbordos en cada frontera, este traspaso de vehículos puede ocasionar daños en el empaque

generando pérdida de producto. Además de los costos de un trayecto tan largo. Lo que se debe plantear es un cronograma con el comprador de forma tal que no se rompan los stock de seguridad y que el cliente tenga una alternativa de proveeduría local en caso de alguna eventualidad.

6.12.4. Rutas

6.12.4.1 Transporte principal. La Virginia - Buenaventura - Vancouver: esta ruta se determina como principal dado que los costos de transportar azúcar hasta Buenaventura son mucho menores a los de llevarlo hasta Cartagena; de igual forma el Ingenio Risaralda cuenta con un operador logístico especializado en el manejo de azúcar ubicado en la sociedad portuaria de Buenaventura.

6.12.4.2 Transporte secundario. La Virginia - Cartagena - Vancouver: en el caso de presentarse una urgencia por parte del comprador paralelamente se puede plantear en el contrato esta ruta la cual disminuye el tiempo de tránsito pero implica mayores costos en el transporte terrestre los cuales deben ser asumidos por el comprador.

Con un tiempo de transporte desde La Virginia a Cartagena que dura aproximadamente 48 horas.

6.12.5 Tiempos de entrega (producción, preparación para la exportación, tránsito hasta el punto de salida y legalización para salir del país)

Tiempo de producción:

- Se recibe la caña en los molinos, proceso que separa el bagazo del jugo de la caña.

- Se recibe el jugo de la caña en elaboración, el cual pasa por los siguientes procesos: calentamiento, evaporación, purificación, evaporación, cristalización, centrifugado y secado

- Se distribuye para ser empacada según su tipo y posteriormente se almacena.

El proceso de producción hasta el empacado tiene un tiempo estimado de 10 a 12 horas máximo . El Ingenio Risaralda SA produce 600 toneladas de azúcar al día.

Tiempo de tránsito La Virginia - Buenaventura 24 horas

Legalización para salir del país: 5 o 6 días, cumpliendo todos los parámetros requeridos para que toda la información corresponda.

Es decir, la exportación estaría completa para despacho en puerto en 7 días y 12 horas.

6.12.6 Embalajes. El azúcar se empaca en una bolsa de polipropileno con un liner de polietileno los cuales brindan una barrera contra la humedad para proteger el producto.

El contenedor se recubre con una capa de papel craft para que el azúcar no tenga contacto ni con las paredes ni con el piso del contenedor, adicionalmente se instalan absorbentes de humedad en la parte superior del contenedor para evitar que el azúcar sufra con las condiciones medio ambientales del tránsito marítimo.



Figura 24. Empaque azúcar crudo turbinado. Medidas 62x46x12cm

De acuerdo a la legislación de seguridad y salud en el trabajo no es posible el cargue de 50 kilos, por lo tanto el producto se debe despachar en bolsas de 25 kilogramos (imagen de referencia para dar a conocer el empaque del producto).

El azúcar es un producto con restricción de peso y no de volumen por lo que lo máximo a cargar en un contenedor de 20 pies son 25 toneladas en peso neto. Cada saco pesa alrededor de 80 gramos por lo que el precio neto del producto a despachar es de 25 toneladas que corresponden a mil sacos de 25 kilogramos, el peso del producto más el saco 25.080 kilogramos de peso bruto lo cual es inferior a la tara del contenedor que es alrededor de 26.52 toneladas.



Figura 25. Modelo contenedor exterior (capacidad alrededor de 26,52 toneladas)

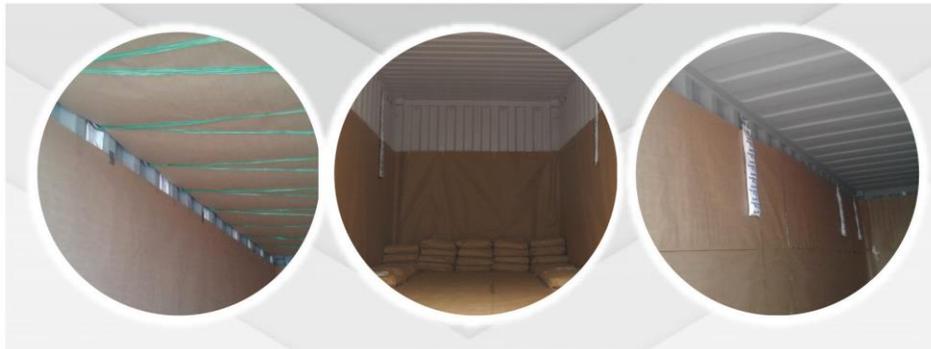


Figura 26. Modelo contenedor interior (capacidad alrededor de 26,52 toneladas)



Figura 27. Absorbentes de humedad

6.12.7 Término de Negociación. Se trabajará con el término CIF dado que permite el control de la carga y la documentación hasta la llegada del destino del producto. También permite la elección del itinerario que más se acomode y convenga al exportador. Afianzar las relaciones con las líneas marítimas para conseguir mejores tarifas y generar utilidad marginal en el flete.

Tabla 21. *Lugar de Entrega y Destino (Puerto, Aeropuerto, Zona Franca)*

Salida	Puerto de salida	Puerto de destino
La Virginia	Buenaventura	Vancouver
La Virginia	Cartagena	Vancouver

6.12.8 Contratos y formas de pago. El Ingenio Risaralda realiza contrato de compraventa internacional . El contrato de compraventa internacional se basa en el acuerdo entre dos partes (importador y exportador) domiciliados en dos países distintos que se comprometen al intercambio de una mercancía por el pago de un precio.

En este contrato deben constar datos como el precio, la cantidad, incoterms (términos o reglas comerciales de uso habitual en el comercio exterior, publicados por la CCI y que establecen la distribución de riesgos, obligaciones y costes entre el exportador e importador en una compraventa internacional), la calidad, las especificaciones técnicas, el puerto de destino, etc.

Este tipo de contrato está regulado por la Convención de las Naciones Unidas que tuvo lugar en Viena el 11 de abril de 1980. Este convenio, pactado por 75 países, especifica que no es aplicable en mercancías para uso personal, es decir, familiar o doméstico, así como tampoco para compraventas realizadas en subastas.

En cuanto a la descripción de la mercancía que se lleva a cabo en el contrato de compraventa internacional, cuanto más detallada menor sean los problemas existentes a la hora de recibir la mercancía el comprador. Se debe incluir la cantidad y la calidad del producto, así como si contiene algo especial, la manera en la que se va a entregar y la presentación de la mercancía.

En cuanto a las obligaciones que se deben tener en cuenta por parte tanto del vendedor (la empresa que exporta) como el comprador (la empresa que importa) son las siguientes:

Las obligaciones del vendedor o exportador son: en primer lugar, la entrega de la mercancía; después transferir la propiedad; hacer entrega de los documentos relacionados con la mercancía tal y como se han establecido en el contrato de compraventa internacional y en la convención de Viena; el transporte si así se ha acordado en el contrato; y la identificación de las mercancías.

Por su parte, las obligaciones del comprador o importador son: primero el pago de la mercancía y después el recibimiento de la misma. En el caso que el comprador no cumpla con sus obligaciones el vendedor deberá exigir al comprador el cumplimiento de las obligaciones, declarar terminado el contrato o exigir una indemnización por daños y perjuicios por incumplimiento del contrato. En definitiva, es conveniente ser consciente de todos los elementos fundamentales que han de ser acordados entre las dos partes (comprador y vendedor) en una compraventa internacional. La elaboración de un buen contrato de compraventa internacional de forma completa evitará la responsabilización innecesaria de algunos riesgos imprevistos y facilitará el desarrollo de la actividad internacional de la empresa.

Las formas de pago que se negocian generalmente son:

Pago contra documentos de embarque: Esta modalidad se utiliza cuando hay confianza entre las partes y queremos evitar incurrir en el coste de la apertura de un Crédito Documentario, según el cual el Importador debe mantener en el banco el 100% de la cantidad formalizada y desembolsada antes de realizar la operación (consumiendo así parte de las líneas de crédito concedidas).

Cash Against Document (pago contra documentos de embarque), consiste en transferir al Importador los documentos que representan la propiedad de la mercancía, contra el pago efectuado por la misma.

Cobranza de exportación: Medio de pago mediante el cual un Banco Local, actuando a solicitud de un cliente (Cedente/Exportador), recibe documentos de carácter financiero (pagaré, letra de cambio) y/o comerciales (factura, documentos de embarque, certificados, etc.), con instrucciones de entregarlos a un tercero (Girado/Importador), contra el pago, la aceptación de una letra de cambio, un pagaré u otros términos o condiciones.

Beneficios:

Agilidad en el servicio.

Orientación cambiaria.

Amplia red de Bancos Corresponsales.

Agilidad de pago al Beneficiario.

Compra de divisas a tasas de cambio competitivas.

Carta crédito: Los créditos documentarios o cartas de crédito son un compromiso irrevocable de pago que asume un banco (el banco emisor), ante el beneficiario (el exportador) por cuenta y orden de un ordenante (importador), directamente o a través de un banco corresponsal (que presta servicios a otro banco que no tiene sucursales en el sitio de residencia del vendedor facilitando la transferencia de fondos).

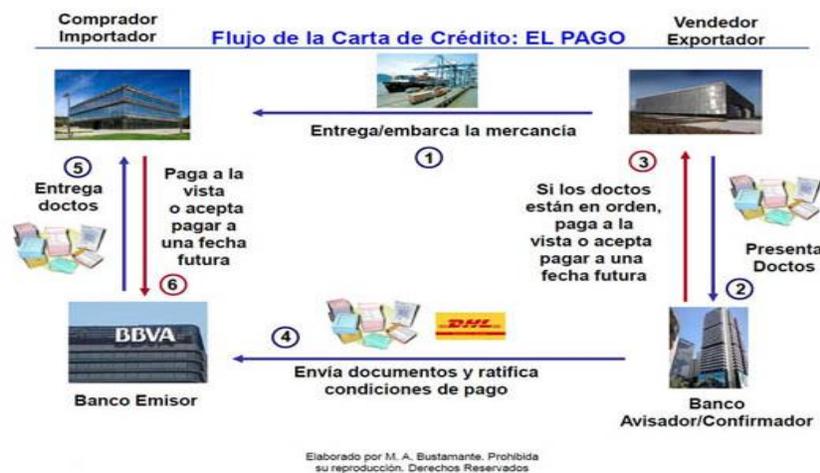


Figura 28. Flujo de la carta de crédito: El pago. Nota. Elaborado por M.A. Bustamante

6.13 Aspectos de costos y financieros

6.13.1 Utilidad del productor (Precio puesto en fábrica EXW). El Ingenio Risaralda plantea un margen de ganancia del 5% que le permite ser competitivo frente a mercados internacionales. Este bajo margen se debe a que el azúcar es un producto que se ve afectado por factores externos como el precio del mercado y la tasa de cambio actual.

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	AZÚCAR REFINADO GRADO FINO			
	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	TONELADA			
	UNIDAD DE EMPAQUE	BULTO X 25 KG			
	PESO TOTAL KG/TON	50180 KG			
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMPAQUE	TOTAL DE UNIDADES DE	2000			BULTOS
	CANTIDAD ARTICULOS X UNIDAD DE EMPAQUE	25			KILOS
	DIMENSIONES	62x46x12cm			
	TOTAL UNIDADES	90			TONELADA
	# CAMIONES	2			
	# CONTENEDORES	2			
	BO DEGAJE DIAS PUERTO	15			
	BO DEGAJE DIAS PUERTO	0			
	PUNTO DE SALIDA - ORIGEN	BUENAVENTURA, VALLE DEL CAUCA			
	PUERTO DE LLEGADA - DESTINO	VANCOUVER, CANADA			
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	UTILIDAD (%)	5%			
	POSICION ARANCELARIA	17.01.99.10.00			
	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	3672.32			

CONCEPTO COSTOS	VALORES EN COP	VALORES EN USD	COSTO TOTAL USD	COSTO UNITARIO USD
Costo de Producción	-----	314,00	15.700,00	314,00
+ Cálculo costo + utilidad = precio de venta			16.526,32	330,53
+ Manipulación operativa e instalaciones de exportador				
+ Empaque	334.000	-----	90,95	1,82
+ Marcado	1.000.000	-----	272,31	5,45
+ Estibado	-----	-----	-	-
= VALOR EN FABRICA O EXW			16.889,57	337,79
+ Cargue al camión	190.000		51,74	1,03
+ Transporte y seguro interno o local país de origen	2.952.400	-----	803,96	16,08
+ Trámites de exportación (Agencia de aduana)	173.584		46,58	0,93
+ Elaboración Documentos exportación			-	-
Certificado de origen	68.000		18,52	0,37
Certificado de análisis	68.000		18,52	0,37
Certificado libre venta	68.000		18,52	0,37
Certificado NON GMO	68.000		18,52	0,37
Lista empaque	68.000		18,52	0,37
= VALOR FCA			17.884,44	357,69
+ Bodegajes	500000		136,15	2,72
+ Manipulación en puerto de origen	2.209.600	-----	601,69	12,03
+ Movimiento contenedor en puerto origen	-----	250,00	250,00	5,00
= VALOR FAS			18.872,28	377,45
+ Cargue al transporte principal (Grúa de Cargue)	-----	35,00	35,00	0,70
= VALOR FOB			18.907,28	378,15
+ Transporte internacional (la tarifa incluye incluye flete + doc fee origen + THCD)	-----	1.285,00	2.570,00	51,40
= VALOR CFR			21.477,28	429,55
+ Seguro Internacional	0,50%		94,54	1,89
= VALOR CIF			21.571,82	431,44

1. COSTO UNITARIO USD * CANTIDAD QUE LLEVA UN SOLO EMPAQUE = USD 7,34
2. COSTO TOTAL / TOTAL DE UNIDADES DE EMPAQUE = USD 7,34
PRECIO VENTA = COSTO INCOTERM

	(1-MC)				
		Comisión %	Vr. Total COP	Vr. Total USD	Vr. Unitario USD
		0,25%	173.584	47,27	0,945
		Mínima	125.000	34,0	0,681

Figura 29. Distribución física internacional Matriz DFI: De acuerdo con el INCOTERM

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial		AZÚCAR CRUDO TURBINADO	
	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	TONELADA		
	UNIDAD DE EMPAQUE	BULTO X 25 KG		
	PESO TOTAL KG/TON	50160 KG		
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	TOTAL DE UNIDADES DE	2000		BULTOS
	CANTIDAD ARTICULOS X UNIDAD DE EMPAQUE	25		KILOS
	DIMENSIONES	62x46x12cm		
	TOTAL UNIDADES	50		TONELADA
	# CAMIONES	2		
	# CONTENEDORES	2		
	BODEGAJE DIAS PUERTO	15		
	BODEGAJE DIAS PUERTO	0		
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	PUNTO DE SALIDA - ORIGEN	BUENAVENTURA, VALLE DEL CAUCA		
	PUERTO DE LLEGADA -	VANCOUVER, CANADA		
	UTILIDAD (%)	5%		
	POSICION ARANCELARIA	17.01.14.00.00		
TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	3672,32			
CONCEPTO COSTOS				
	VALORES EN COP	VALORES EN USD	COSTO TOTAL USD	COSTO UNITARIO USD
Costo de Producción	-----	314,00	15.700,00	314,00
+ Cálculo costo + utilidad = precio de venta			16.526,32	330,53
+ Manipulación operativa en instalaciones de exportador				
+ Empaque	334.000	-----	90,95	1,82
+ Marcado	1.000.000	-----	272,31	5,45
+ Estibado	-----	-----	-	-
= VALOR EN FABRICA O EXW			16.889,57	337,79
+ Cargue al camión	190.000		51,74	1,03
+ Transporte y seguro interno o local país de origen	2.952.400	-----	803,96	16,08
+ Trámites de exportación (Agencia de aduana)	173.584		46,58	0,93
+ Elaboración Documentos exportación			-	
Certificado de origen	68.000		18,52	0,37
Certificado de análisis	68.000		18,52	0,37
Certificado libre venta	68.000		18,52	0,37
Certificado NON GMO	68.000		18,52	0,37
Lista empaque	68.000		18,52	0,37
= VALOR FCA			17.884,44	357,69
+ Bodegajes	500000		136,15	2,72
+ Manipulación en puerto de origen	2.209.600	-----	601,69	12,03
+ Movimiento contenedor en puerto origen	-----	250,00	250,00	5,00
= VALOR FAS			18.872,28	377,45
+ Cargue al transporte principal (Grua de Cargue)	-----	35,00	35,00	0,70
= VALOR FOB			18.907,28	378,15
+ Transporte internacional (la tarifa incluye incluye flete + doc fee origen + THCD)	-----	1.285,00	2.570,00	51,40
= VALOR CFR			21.477,28	429,55
+ Seguro Internacional	0,50%	----	94,54	1,89
= VALOR CIF			21.571,82	431,44
1. COSTO UNITARIO USD * CANTIDAD QUE LLEVA UN SOLO EMPAQUE = USD 7,34				
2. COSTO TOTAL / TOTAL DE UNIDADES DE EMPAQUE = USD 7,34				
PRECIO VENTA = COSTO INCOTERM				
	(1- MC)			
	Comisión %	Vr. Total COP	Vr. Total USD	Vr. Unitario USD
	0,25%	173.584	47,27	0,945
	Mínima	125.000	34,0	0,681

Figura 30. Azúcar crudo turbinado

6.13.2 Matriz de costos de la exportación

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO		PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	AZÚCAR REFINADO GRADO FINO	
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE		UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	TONELADA	
		UNIDAD DE EMPAQUE	BULTO X 25 KG	
		PESO TOTAL KG/TON	50160 KG	
		TOTAL DE UNIDADES DE	2000	BULTOS
		CANTIDAD ARTICULOS X UNIDAD DE EMPAQUE	25	KILOS
		DIMENSIONES	62x46x12cm	
		TOTAL UNIDADES	50	TONELADA
		# CAMIONES	2	
		# CONTENEDORES	2	
		BODEGAJE DIAS PUERTO	15	
		BODEGAJE DIAS PUERTO	0	
		PUNTO DE SALIDA - ORIGEN	BUENAVENTURA, VALLE DEL CAUCA	
		PUERTO DE LLEGADA -	VANCOUVER, CANADA	
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA		UTILIDAD (%)	5%	
		POSICION ARANCELARIA	17.01.99.10.00	
		TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	3672,32	
CONCEPTO COSTOS	VALORES EN COP	VALORES EN USD	COSTO TOTAL USD	COSTO UNITARIO USD
Empaque	334.000	----	90,95	1,82
Marcado	1.000.000	----	272,31	5,45
Estibado	----	----	-	-
Cargue al camión	190.000	----	51,74	1,03
Transporte y seguro interno o local país de origen	2.952.400	----	803,96	16,08
Tramites de exportación (Agencia de aduana)	172.734	----	46,58	0,93
Elaboración Documentos exportación				
Certificado de origen	68.000		18,52	0,37
Certificado de analisis	68.000		18,52	0,37
Certificado libre venta	68.000		18,52	0,37
Certificado NON GMO	68.000		18,52	0,37
Lista empaque	68.000		18,52	0,37
Bodegajes	500000		136,15	2,72
Manipulación en puerto de origen	2.209.600	----	601,69	12,03
Movimiento contenedor en puerto origen	----	250,00	250,00	5,00
Cargue al transporte principal (Grúa de Cargue)	----	35,00	35,00	0,70
Transporte internacional (la tarifa incluye incluye flete + doc fee origen + THCD)	----	1.285,00	2.570,00	51,40
Seguro Internacional	0,50%	----	94,07	1,88
	Comisión %	Vr. Total COP	Vr. Total USD	Vr. Unitario USD
	0,25%	172.734	47,04	0,941
	Mínima	125.000	34,0	0,681

Figura 31. Azúcar refinado grado fino

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO		PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	AZÚCAR CRUDO TURBINADO	
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE		UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	TONELADA	
		UNIDAD DE EMPAQUE	BULTO X 25 KG	
		PESO TOTAL KG/TON	50160 KG	
		TOTAL DE UNIDADES DE	2000	BULTOS
		CANTIDAD ARTICULOS X UNIDAD DE EMPAQUE	25	KILOS
		DIMENSIONES	62x46x12cm	
		TOTAL UNIDADES	50	TONELADA
		# CAMIONES	2	
		# CONTENEDORES	2	
		BODEGAJE DIAS PUERTO	15	
		BODEGAJE DIAS PUERTO	0	
		PUNTO DE SALIDA - ORIGEN	BUENAVENTURA, VALLE DEL CAUCA	
		PUERTO DE LLEGADA -	VAN COUVER, CANADA	
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA		UTILIDAD (%)	5%	
		POSICION ARANCELARIA	17.01.14.00.00	
		TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	3672,32	
CONCEPTO COSTOS	VALORES EN COP	VALORES EN USD	COSTO TOTAL USD	COSTO UNITARIO USD
+ Empaque	334.000	-----	90,95	1,82
+ Marcado	1.000.000	-----	272,31	5,45
+ Estibado	-----	-----	-	-
+ Cargue al camión	190.000	-----	51,74	1,03
+ Transporte y seguro interno o local país de origen	2.952.400	-----	803,96	16,08
+ Trámites de exportación (Agencia de aduana)	172.734	-----	46,58	0,93
+ Elaboración Documentos exportación				
Certificado de origen	68.000		18,52	0,37
Certificado de análisis	68.000		18,52	0,37
Certificado libre venta	68.000		18,52	0,37
Certificado NON GMO	68.000		18,52	0,37
Lista empaque	68.000		18,52	0,37
+ Bodegajes	500000		136,15	2,72
+ Manipulación en puerto de origen	2.209.600	-----	601,69	12,03
+ Movimiento contenedor en puerto origen	-----	250,00	250,00	5,00
+ Cargue al transporte principal (Grua de Cargue)	-----	35,00	35,00	0,70
+ Transporte internacional (la tarifa incluye incluye flete + doc fee origen + THCD)	-----	1.285,00	2.570,00	51,40
+ Seguro Internacional	0,50%	-----	94,07	1,88
	Comisión %	Vr. Total COP	Vr. Total USD	Vr. Unitario USD
	0,25%	172.734	47,04	0,941
	Mínima	125.000	34,0	0,681

Figura 32. Azúcar crudo turbinado

6.14 Estudio financiero

6.14.1 Diagnóstico Financiero Empresa

6.14.1.1 Razones de Liquidez

Tabla 22. *Capital Neto de Trabajo*

Activo Corriente	Pasivo Corriente	Capital Neto de Trabajo
\$74.895.462,00	\$57.188.862,00	\$17.706.600,00

El capital neto de trabajo es positivo, lo que indica que la organización después de cumplir con sus obligaciones de corto plazo tiene excedentes por 17.706 millones de pesos.

Tabla 23. *Índice de solvencia*

Activo Corriente	Pasivo Corriente	Índice de Solvencia
\$74.895.462,00	\$57.188.862,00	1,31

El índice de solvencia muestra que por cada peso que la empresa debe en el corto plazo, tiene 1,31 pesos para respaldarlo

Tabla 24. *Análisis Prueba Ácida*

Activo Corriente	Inventarios	Pasivo Corriente	Prueba Ácida
\$74.895.462,00	\$20.513.032,00	\$57.188.862,00	0,95

Al realizar el análisis de la prueba ácida vemos que al restar los inventarios la organización tiene 0,95 pesos para respaldar 1 peso de deuda de corto plazo.

Tabla 25. *Rotación de inventarios*

Costo Mercancía vendidas	Promedio de Inventarios	Rotación de Inventarios
\$286.121.460,00	\$19.400.731,00	14,75

Sin embargo al analizar la rotación de inventarios vemos que esto se vuelve efectivo en menos de un mes ya que rotan 14,75 veces al año, lo que consolida el concepto de que la empresa tiene una buena liquidez.

Tabla 26. Rotación de Cartera

Ventas a Crédito	Promedio de cuentas por cobrar	Rotación de Cartera
\$357.024.576,00	\$18.100.903,00	19,72

Si se analiza la cartera esta tiene una rotación de casi 20 veces al año es decir que el periodo promedio de pago de los clientes es inferior a 20 días.

Tabla 27. Razones de endeudamiento

Pasivo Total	Activo Total	Razón del endeudamiento
\$270.193.789,00	\$481.252.364,00	0,56

La empresa presenta un nivel alto de endeudamiento (56%), sin embargo al revisar las notas a los estados financieros se evidencia que recientemente inició el pago de un proyecto de gran envergadura para la cogeneración y venta de energía eléctrica.

Tabla 28. Razón pasivo capital

Pasivo a largo plazo	Capital Contable	Razón pasivo capital
\$213.004.927,00	\$211.058.575,00	1,01

Esto muestra que la empresa se encuentra financiada en mayor medida por terceros, lo que se traduce en menor autonomía financiera o un mayor apalancamiento financiero.

Tabla 29. Razones de rentabilidad. Márgenes utilidades operacionales

Ventas	Utilidad operacional	Margen utilidades operacionales
\$286.121.460,00	\$40.279.487,00	14%

El porcentaje de utilidad logrado corresponde a un 14% en cada venta realizada por la empresa.

Tabla 30. Margen de utilidad neta

Ventas	Utilidad Neta	Margen Utilidades Neta
\$286.121.460,00	\$16.497.055,00	6%

Con un margen de utilidad neta del 6%, podemos ver la capacidad de la organización para convertir los ingresos que recibe en beneficios.

Tabla 31. Margen bruto de utilidad

Ventas	Costo Ventas	Ventas	Margen bruto de utilidad
\$357.024.576,00	\$286.121.460,00	\$357.024.576,00	20%

El porcentaje de utilidad logrado por la empresa es del 20%, después de haber cancelado las mercancías o existencias.

Tabla 32. Rendimiento de la inversión

Utilidad neta después de impuestos	Patrimonio	Rendimiento de la inversión
\$16.497.055,00	\$211.058.575,00	7,8%

Se refleja una rentabilidad del 7,8%.

Tabla 33. Utilidad por acción

Utilidad para acciones ordinarias	Número de acciones ordinarias	Utilidad por acción
\$16.497.055,00	18.904	872,68

La rentabilidad generada por cada acción corresponde a 872,62.

Tabla 34. *Rendimiento de la Inversión*

Utilidad neta después de impuestos	Activos totales	Rendimiento de la inversión
\$16.497.055,00	\$481.252.364,00	3,4%

La rentabilidad del activo es del 3.4% lo que evidencia que es una empresa que requiere de una gran inversión para su funcionamiento

6.14.1.2 Razones de cobertura

Tabla 35. *Cobertura total del pasivo*

Utilidad antes de impuestos	Intereses pagados	Cobertura total del pasivo
\$23.454.758,00	\$12.808.384,00	1.83

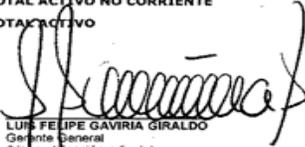
La cobertura de intereses cercana a 1,9 evidencia que a pesar del alto nivel de endeudamiento derivado de decisiones administrativas para aumentar los ingresos en el corto, mediano y largo plazo la empresa tiene los recursos para cubrir sus obligaciones financieras.

6.14.2 Recursos financieros (Recursos Propios + Crédito (Simulación del crédito y costo de financiación). El Ingenio Risaralda no solicita préstamos para financiar su capital de trabajo operativo, se realizan negociaciones de pagos a 60 días de insumos que influyen en el proceso de producción; sin embargo tiene un nivel de endeudamiento asociado a proyectos como la convención a energía limpia, multicalandría entre otros.

6.14.3 Estado de Resultados

INGENIO RISARALDA S.A.				
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
(En miles de pesos)				
ACTIVO		Comparativo al 31 de diciembre de:		PASIVO
Nota	2019	2018	Nota	Comparativo al 31 de diciembre de:
				2019
ACTIVO CORRIENTE				
INSTRUMENTOS FINANCIEROS				
6	2.375.265	516.600	18	15.839.137
24	65.599	-	19	21.873.097
7	20.084.509	16.117.297	20	91.560
8	1.280.081	2.434.734	21	10.780.114
9	13.837.623	19.142.488	22	91.218
	37.643.077	38.211.119	23	1.629.006
			24	11.611
			25	5.282.250
			27	1.590.869
				57.188.862
INVENTARIOS				
10	3.521.287	2.653.359		
10	9.880.870	9.442.653		
10	6.244.842	5.164.449		
10	130.701	1.015		
10	676.679	1.001.023		
10	58.653	25.930		
	20.513.032	18.288.430		
11	14.414.904	14.319.805		
12	2.161.682	5.113.251		
13	162.767	173.614		
	74.895.462	76.106.219		
ACTIVO NO CORRIENTE				
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO				
14	8.170.031	7.887.074		
14	43.665.646	43.665.646		
14	22.180.812	8.916.779		
14	63.583.295	62.609.505		
14	451.636.339	442.742.819		
14	164.032	-		
14	(200.156.433)	(175.148.608)		
	389.243.722	389.573.215		
15	475.421	265.250		
15	(138.981)	(77.720)		
	336.440	187.530		
INSTRUMENTOS FINANCIEROS				
16	5.959.028	5.922.282		
9	5.070.245	5.337.221		
	11.029.273	11.259.503		
27	5.747.467	-		
	406.356.902	401.020.248		
	481.252.364	477.126.467		
PASIVO CORRIENTE				
18			18	171.595.894
19			23	27.101
20			26	176.490
21			17	37.075.945
22			27	4.156.598
23				213.004.927
24				226.562.610
25				270.193.789
27				282.564.947
PASIVO NO CORRIENTE				
PATRIMONIO				
28			28	2.000.000
28			28	(22.963)
28			28	1.977.037
28			28	106
28			28	45.043.901
28			28	39.544.097
28			28	16.497.055
28			28	107.996.379
				211.058.575
				194.561.520
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO				
				481.252.364
				477.126.467

Las notas que se acompañan son parte integrante de los estados financieros.


LUIS FELIPE GAVIRIA GIRALDO
 Gerente General
 (Ver certificación adjunta)


JOHANNA ANDREA VELASCO
 Jefe Departamento Contabilidad
 Tarjeta Profesional No. 201345-T
 (Ver certificación adjunta)


CAROLINA ZUNIGA GIL
 Revisor Fiscal
 Tarjeta Profesional No. 218060-T



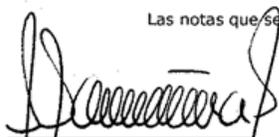
Figura 33. Estado de Situación Financiera 2019

INGENIO RISARALDA SA
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
(En miles de pesos)

Del 01 de enero al 31 de diciembre de:

	2019	2018
Resultados del Ejercicio	16.497.055	1.286.187
Depreciaciones	28.217.295	27.418.354
Amortización intangibles	61.261	37.866
Retiro de activos fijos	481.785	62.763
Impuesto de renta del periodo	3.275.530	1.114.182
Amortizaciones Cultivo	17.473.947	18.222.365
Amortizaciones APS	3.492.532	3.479.589
Amortizaciones Semovientes	23.579	36.799
Valor neto realización en inventarios	(391.149)	(86.796)
Pasivos estimados	2.234.377	(71.062)
Valoración de Coberturas	(858.201)	313.893
Ajuste Valoracion Activos Biológicos	580.498	1.132.919
(Recuperación) Deterioro de Cartera e Inventarios	(38.274)	13.155
Valoración Acciones en Otras Sociedades	463.254	43.761
Impuesto Diferido	3.682.173	(3.757.900)
TOTAL EFECTIVO GENERADO EN LA OPERACIÓN	75.195.662	49.246.075
Disminución - (Aumento) Clientes, anticipos y otras cuentas p (Aumento) disminución inventarios	2.492.306 (1.795.179)	(8.358.095) 3.064.781
Capitalizaciones cultivo	(18.161.966)	(15.322.052)
Capitalizaciones semovientes	(11.158)	(52.757)
Disminución (aumento) Impuestos por cobrar y otros activos	(313.114)	2.753.287
Disminución otras cuentas por cobrar largo plazo	266.976	1.197.078
Aumento - (Disminución) impuestos, gravámenes y tasas	50.589	(1.073.553)
Aumento Proveedores	3.432.899	1.863.227
Aumento Otras cuentas por pagar	2.824.428	2.604.887
FLUJO NETO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	63.981.443	35.922.878
Capitalizaciones APS	(3.775.489)	(878.125)
Adquisición Maquinaria y Equipo en Montaje	(14.320.717)	(3.299.452)
Adquisición Construcciones y Edificaciones	(973.790)	(1.151.414)
Adquisición Maquinaria, Equipos y Otros Activos	(12.792.121)	(14.887.202)
Adquisición Intangibles	(210.170)	-
FLUJO NETO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	(32.072.287)	(20.216.193)
Nuevo endeudamiento en obligaciones financieras	11.940.000	(83.244.703)
Pagos de obligaciones financieras	(39.547.314)	77.646.836
Dividendos Pagados	(1.943.177)	(11.216.382)
Capitalización Acciones en Otras Sociedades	(500.000)	-
FLUJO NETO EN ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	(30.050.491)	(16.814.249)
Aumento (Disminución) del efectivo y equivalentes del efectiv Saldo de efectivo y equivalente de efectivo del periodo anterio	1.858.665 516.600	(1.107.564) 1.624.164
EFECTIVO DEL PERIODO	2.375.265	516.600

Las notas que se acompañan son parte integrante de los estados financieros.



LUIS FELIPE GAVIRIA GIRALDO
 Gerente General
 (Ver certificación adjunta)



JOHANNA ANDREA VELASCO
 Jefe Departamento Contabilidad
 Tarjeta Profesional No. 201345-T
 (Ver certificación adjunta)



CAROLINA ZUÑIGA GIL
 Revisor Fiscal
 Tarjeta Profesional No. 218060- T
 Miembro de Deloitte y Touche Ltda.



Figura 34. Estado de flujos de efectivo

INGENIO RISARALDA S.A.
ESTADOS DE RESULTADOS
(En miles de pesos)

Comparativo del 01 de enero al 31 de diciembre
de:

Nota	2019	2018
INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	357.024.576	318.843.373
29 Ingresos azúcar, alcohol, energía y otros	357.605.074	319.976.292
11 Ajuste valoración de activos biológicos	(580.498)	(1.132.919)
30 COSTO DE VENTAS	(286.121.460)	(274.443.758)
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	70.903.116	44.399.615
31 GASTOS DE ADMINISTRACION	(9.872.795)	(9.570.947)
32 GASTOS DE VENTA	(20.750.834)	(19.881.801)
UTILIDAD POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	40.279.487	14.946.867
33 GASTOS E INGRESOS FINANCIEROS NETOS	(12.808.384)	(14.362.321)
33 Gastos Financieros por Intereses	(12.402.228)	(12.474.600)
33 Coberturas, Diferencia en Cambio y otros financieros	(2.625.132)	(2.509.313)
33 Ingresos financieros	1.824.028	1.770.160
33 Valoración coberturas, acciones y otros	394.948	(1.148.568)
35 OTROS EGRESOS E INGRESOS NETOS	(4.016.345)	(1.942.077)
35 Gastos extraordinarios	(4.657.439)	(3.552.862)
35 Otros ingresos	641.094	1.610.785
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	23.454.758	(1.357.531)
36 Impuesto de renta	(3.275.530)	(1.114.182)
36 Impuesto diferido	(3.682.173)	3.757.900
36 TOTAL IMPUESTO A LAS GANANCIAS	(6.957.703)	2.643.718
UTILIDAD DEL EJERCICIO	16.497.055	1.286.187
Utilidad neta por acción	872,68	68,04

Las notas que se acompañan son parte integrante de los estados financieros.


LUIS FELIPE GAVIRIA GIRALDO
Gerente General
(Ver certificación adjunta)


JOHANNA ANDREA VELASCO
Jefe Departamento Contabilidad
Tarjeta Profesional No. 201345-T
(Ver certificación adjunta)


CAROLINA ZUNIGA GIL
Revisor Fiscal
Tarjeta Profesional No. 218060-T



Figura 35. Estados de resultados

INGRESO POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023
29. Ingreso por azúcar, alcohol, energía y otros	318.843.373	357.024.576	379.212.630	401.381.910	424.832.633	449.503.129
30 COSTO DE VENTAS	-274.443.758	-286.121.460	- 305.903.898	- 324.533.445	- 344.297.532	- 365.265.252
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	44.399.615	70.903.116	73.308.732	76.848.465	80.535.101	84.237.877
31 GASTOS DE ADMINISTRACION	-9.570.947	-9.872.795	- 10.055.442	- 10.357.105	- 10.667.818	- 10.987.853
32 GASTOS DE VENTA	-19.881.801	-20.750.834	- 21.134.724	- 21.768.766	- 22.421.829	- 23.094.484
UTILIDAD POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	14.946.867	40.279.487	42.118.566	44.722.594	47.445.454	50.155.541
33 GASTOS E INGRESOS FINANCIEROS NETOS	-14.362.321	-12.808.384	- 13.569.721	- 13.173.421	- 13.355.940	- 13.249.049
33 Gastos Financieros por Intereses	-12.474.600	-12.402.228	- 12.329.856	- 12.257.484	- 12.185.112	- 12.112.740
33 Coberturas, Diferencia en Cambio y otros financier	-2.509.313	-2.625.132	- 2.740.951	- 2.856.770	- 2.972.589	- 3.088.408
33 Ingresos financieros	1.770.160	1.824.028	1.877.896	1.931.764	1.985.632	2.039.500
33 Valoración coberturas, acciones y otros	-1.148.568	394.948	376.810	9.069	183.871	87.401
35 OTROS EGRESOS E INGRESOS NETOS	-1.942.077	-4.016.345	- 4.636.077	- 5.983.076	- 6.966.442	- 8.131.625
35 Gastos extraordinarios	-3.552.862	-4.657.439	- 5.762.016	- 6.866.593	- 7.971.170	- 9.075.747
35 Otros ingresos	1.610.785	641.094	1.125.940	883.517	1.004.728	944.122
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	-1.357.531	23.454.758	23.912.768	25.566.097	27.123.072	28.774.867
36 TOTAL IMPUESTO A LAS GANANCIAS	2.643.718	-6.957.703	- 7.412.958	- 7.925.490	- 8.408.152	- 8.920.209
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.286.187	16.497.055	16.499.810	17.640.607	18.714.920	19.854.658

Figura 36. Ingreso por actividades ordinarias. Estado de resultados proyectado.

6.14.4 Flujo de caja libre (5 años)

FLUJO DE CAJA	2019	2020	2021	2022	2023
Res ultados del ejercicio	16.497.055	16.499.810	17.640.607	18.714.920	19.854.658
Depreciaciones	28.217.295	28.217.295	28.217.295	28.217.295	28.217.295
Amortización intangibles	61.261	84.656	108.051	131.446	154.841
Retiro de activos fijos	481.785	900.807	1.319.829	1.738.851	2.157.873
Impuesto de renta del periodo	3.275.530	5.436.878	5.812.784	6.166.782	6.542.339
Amortizaciones cultivo	17.473.947	16.725.529	15.977.111	15.228.693	14.480.275
Amortizaciones APS	3.492.532	3.505.475	3.518.418	3.531.361	3.544.304
Amortizaciones Semovientes	23.579	24.015	24.736	25.478	26.242
Valor neto realizacion en inventarios	-391.149	-695.502	-999.855	-1.304.208	-1.608.561
Pas ivos estimados	2.234.377	4.539.816	6.845.255	9.150.694	11.466.133
Valoración de coberturas	-858.201	-2.030.295	-3.202.389	-4.374.483	-5.546.577
Ajuste valoración activos biológicos	580.498	591.237	608.974	627.244	646.061
(Recuperación) Deterioro de cartera e inventarios	-38.274	-89.703	-141.132	-192.561	-243.990
Valoración acciones en otras sociedades	463.254	463.331	495.366	525.534	557.539
Impuesto diferido	3.682.173	11.122.246	18.562.319	26.002.392	33.442.465
TOTAL EFECTIVO GENERADO EN LA OPERACION	75.195.662	85.295.596	94.787.369	104.189.437	113.680.898
Dis minución (Aumento) Clientes, anticipos y otras cuentas pt	2.492.306	2.494.307	3.322.902	4.103.207	4.931.033
(Aumento) dis minución inventarios	-1.795.179	-1.795.479	-1.919.618	-2.036.523	-2.160.547
Capitalizaciones cultivo	-18.161.966	-19.267.299	-20.306.076	-21.335.035	-22.373.777
Capitalizaciones s emovientes	-11.158	-11.150	-7.974	-4.982	-1.808
Dis minución (aumenta) Impuestos por cobrar y otros activos	-313.114	-313.303	-391.629	-466.390	-543.644
Dis minución otras cuentas por cobrar largo plazo	266.976	-95.032	0	0	0
Aumento - (Dis minución) impuestos, gravámenes y tasas	50.589	50.796	0	0	0
Aumento Proveedores	3.432.899	3.432.996	3.473.090	3.510.848	3.550.906
Aumento Otras cuentas por pagar	2.824.428	2.909.876	2.887.445	2.887.445	2.887.445
FLUJO NETO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	63.981.443	72.701.307	81.845.509	90.849.007	99.970.505
Capitalizaciones APS	-3.775.489	-3.775.668	-3.849.676	-3.919.371	-3.993.311
Adquis ión Maquinaria y equipo en montaje	-14.320.717	-18.610.344	-17.484.255	-17.484.255	-17.484.255
Adquis ión cons trucciones y edificaciones	-973.790	-918.589	-860.702	-803.706	-745.962
Adquis ión maquinaria, equipos y otros activos	-12.792.121	-12.791.992	-12.738.476	-12.688.080	-12.634.614
Adquis ión intangibles	-210.170,00				
FLUJO NETO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	-32.072.287	-36.096.593	-34.933.110	-34.895.412	-34.858.142
Nuevo endeudamiento en obligacion financieras	11.940.000	0	0	0	0
Pagos de obligaciones financieras	-39.547.314	-40.278.939	-41.487.307	-42.731.927	-44.013.885
Dividendos pagados	-1.943.177	-1.943.502	-2.077.875	-2.204.418	-2.338.667
Capitalización Acciones en otras sociedades	-500.000				
FLUJO NETO EN ACTIVIDADES DE FINANCIACION	-30.050.491	-42.222.441	-43.565.183	-44.936.345	-46.352.551
Aumento (Dis minución) del efectivo y equivalentes	1.858.665	4.824.894	7.791.123	10.757.352	13.723.581
Saldo de efectivo y equivalente de efectivo del periodo anterior	516.600	2.375.265	7.200.159	14.991.282	25.748.634
EFFECTIVO DEL PERIODO	2.375.265,00	7.200.159,00	14.991.282,00	25.748.634,00	39.472.215,00

IPC 2020	1,85%	PIB 2020	-1,80%	Gradiente Crecimiento Gordon 2020	100%
IPC 2021	3%	PIB 2021	3,80%	Gradiente Crecimiento Gordon 2021	107%
IPC 2022	3%	PIB 2022	3%	Gradiente Crecimiento Gordon 2022	106%
IPC 2023	3%	PIB 2023	3%	Gradiente Crecimiento Gordon 2023	106%

Figura 37. Flujo de caja libre (5 años)

Se tomó como referencia el estado de flujo de efectivo real de la empresa de los últimos tres periodos contables, a partir de estos se realiza proyección utilizando como referencia el índice de precios al consumidor (IPC), proyectado en la encuesta de analistas económicos que le reportan al banco de la república, los cuales prevén que para el presente año, el índice estará cercano al 1,8% debido a los efectos adversos de la pandemia y para los siguientes años, lo ubican en valores normales cercanos al 3%, por su parte los mismos analistas proyectan el crecimiento del producto interno bruto (PIB) en valores negativos para el presente año (-1,8%) y en valores bajos alrededor del 3% para los siguientes 3 periodos. Para algunas de las variables la proyección se realizó con el efecto indexado tanto de IPC como PIB conocido como el modelo de crecimiento de Gordon, el cual reconoce que el crecimiento debe estar en términos reales.

Se realizó entrevista al jefe de planeación financiera de la empresa el cual manifiesta que la empresa actualmente está muy endeudada, por lo que financieramente la idea es reducir el endeudamiento actual generando un crecimiento de márgenes que le den valor a la empresa. Con lo anterior la proyección para el flujo de caja es muy positivo dado que, de conservarse la tendencia de los ingresos y la disminución de los gastos de intereses y amortización de créditos, el flujo de operación sería de: \$70.836.152, \$79.788.138 \$88.666.342 \$97.654.916.

6.14.5 Evaluación financiera (V.P.N. y T.I.R.)

	Tasa (%) de Oportunidad	Desembolso inicial del Proyecto	Flujo del 1º año	Flujo del 2º año	Flujo del 3º año	Flujo del 4º año	Flujo del 5º año
PROYECTOS	Tasa de oportunidad	Desembolso Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 4
AFFECTION	20,00%	- 211.058.575	75.195.662	85.295.596	94.787.369	104.189.437	113.680.898
PROYECTOS =		A					
Valor Presente Neto VPN =		61.622.811					
Tasa Interna de Retorno TIR =		31,71%					

Figura 38. Evaluación financiera (V.P.N. Y T.I.R.)

Se realizó flujo de caja del proceso de internacionalización con exportaciones directas a Canadá una vez identificada la inversión a realizar y los ingresos proyectados a 5 años utilizando una tasa de descuento del 20%, el valor presente neto (VPN) de este proyecto fue de \$61.622.811 lo cual indica que el proyecto es rentable y viable desde el punto de vista económico.

La tasa interna de retorno de los flujos de caja planteados es del 31,71% lo que indica que el proyecto genera mayor rentabilidad que la tasa de oportunidad por lo tanto es financieramente viable.

Conclusiones

Se hicieron los análisis de acuerdo a la normatividad vigente para los procesos de exportación tanto a nivel de Colombia como a nivel de Canadá, contemplados en el TLC y se evidencia que es un buen mercado para los productos.

Se analizaron las razones financieras de liquidez, endeudamiento y rentabilidad arrojando que es viable realizar la exportación de los azúcares a Canadá. Dado que el valor presente neto (VPN) fue de \$61.622.811 y la tasa interna de retorno (TIR) 31,71%.

Se llevo a cabo el análisis y descripción de cada producto a exportar por parte del ingenio Risaralda, verificando su calidad tipo exportación. Es viable la exportación de azúcar refinado grado fino y azúcar crudo turbinado debido a los usos variados que tienen dichos productos para empresas con procesos productivos industriales como por ejemplo confitería, refrescos, repostería entre otros.

En cuanto a los aspectos operacionales y logísticos el ingenio cumple con los estándares determinados para tal fin. Uno de los aspectos más importantes que se deben tener en cuenta es que el azúcar es un producto con restricción de peso y no de volumen por lo que lo máximo a cargar en un contenedor de 20 pies son 25 toneladas en peso neto.

Una vez realizada la investigación y realizar la caracterización, antecedentes y estado actual del Ingenio Risaralda, se concluye de acuerdo a los objetivos que es viable el plan exportador de azúcar refinado grado fino y azúcar crudo turbinado al mercado canadiense para la empresa Ingenio Risaralda S.A.

Recomendaciones

- Dado los resultados del presente plan exportador se recomienda a la empresa Ingenio Risaralda, la búsqueda de clientes en el mercado de Canadá con el fin de aprovechar el beneficio marginal económico de este mercado.

- Se recomienda al Ingenio Risaralda, continuar con la búsqueda de mercados donde se tenga preferencia arancelaria, ventajas competitivas en fletes que le permitan optimizar el precio y por ende el beneficio económico neto, además de diversificar su portafolio de clientes, con ello disminuir el riesgo que implica una concentración.

Referencias Bibliográficas

- 12Manage The executive fast trade. (2006). *Ventaja Competitiva (Porter)*.
Www.12manage.Com.
http://www.12manage.com/methods_porter_competitive_advantage_es.html
- Amaro, C. (2016). *Ventaja comparativa vs Absoluta*. AnalYtica. Inteligencia Económica.
<https://www.analytica.com.do/2016/11/macroconcept-ventaja-comparativa-vs-absoluta/>
- ASOCAÑA. Asociación de Cultivadores de Caña. (2012). *Ingenios Azucareros*. Sector Azucarero Colombiano. <https://www.asocana.org/publico/ingenios/>
- ASOCAÑA. Asociación de Cultivadores de Caña. (2015). *El Sector Azucarero Colombiano en la actualidad*. <https://www.asocana.org/publico/info.aspx?Cid=215>
- ASOCAÑA. Asociación de Cultivadores de Caña. (2018). *Aspectos Generales del sector agroindustrial de la caña 2017 - 2018 Informe Anual*.
<https://www.asocana.org/documentos/862018-E148DE81-00FF00,000A000,878787,C3C3C3,0F0F0F,B4B4B4,FF00FF,2D2D2D,A3C4B5.pdf>
- Asuntos Globales Canadá. (2013). *Controles de importación / exportación de productos agrícolas: cambios en los formularios*. Gobierno de Canadá.
<https://www.international.gc.ca/controls-controles/prod/agri/message.aspx?lang=eng>
- Asuntos Globales Canadá. (2020). *Acuerdos comerciales y de inversión*. Asuntos Globales Canadá. <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/index.aspx?lang=eng>
- Resolución Externa No. 1 de 2018. Regimen de cambios internacionales, 58 (2018).
- Canadalandia.com. (2012). *Geografía de Canadá*. <https://www.canadalandia.com/geografia-de-canada/>
- clima.de.co. (2016). *Clima de Canadá. Del frío al clima templado - Clima-de.com*.
<https://www.clima-de.com/canada/>
- LEY 48 DE 1983, (1983). <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1602720>
- Nuevo estatuto cambiario. Ley 9 de 1991, 11 (1991).
- Ley 1609 de 2013 - EVA - Función Pública*, (2013) (testimony of Colombia. Congreso de la República). <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=51146>
- Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá, (2008).
<http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republica>
- Colombia. Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2018). *Acuerdo TLC Colombia. Acuerdos vigentes*. <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente>
- Colombia. Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2020). *Perfil de Canadá*.
<https://www.mincit.gov.co/getattachment/72d0d8f8-bc35-4496-b7a2-383d2cb6992f/Canada.aspx>
- Decreto 1165 de 2019, (2019). <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618>
- Concepto.de. (2020). *TLC - Qué es, concepto, características, ventajas y desventajas*. Concepto.De. <https://concepto.de/tlc/>
- datosmacro.com. (2019). *Canadá - Balanza comercial 2019 | datosmacro.com*. Expansión.
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza/canada>
- definiciones-de.com. (2015). *Topografía de Canadá*. https://www.definiciones-de.com/Definicion/de/topografia_de_canada.php
- DIAN. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia. (2020). *Dirección de*

- Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia*. Consultas de Arancel.
<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>
- Exportapymes.com. (2002). *Análisis de la Industria de Confitería en Canadá*.
<https://doi.org/10.16309/j.cnki.issn.1007-1776.2003.03.004>
- FINAGRO. Fondo para el Financiamiento del Sector azucarero. (2018). *Ficha de inteligencia caña de azúcar*. https://www.finagro.com.co/sites/default/files/node/basic-page/files/ficha_cana_de_azucar_version_ii.pdf
- Global Enchange. (2015). *Información y curiosidades del dólar canadiense | Global Exchange - Servicios de cambio de moneda*. <https://www.globalexchange.es/monedas-del-mundo/dolar-canadiense>
- Ley de permisos de exportación e importación (RSC , 1985, c. E-19), (1985). <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/e-19/>
- Gobierno de Canadá. (2013). *Certificados Internacional de Importación*. Asuntos Globales Canadá. https://www.international.gc.ca/controls-controles/about-a_propos/impor/IIC.aspx?lang=eng
- iContainers. (2020). *¿Cuáles son las Principales Importaciones y Exportaciones de Canadá?* Blog. Comercio Internacional y Mercados.
<https://www.icontainers.com/es/2020/01/27/principales-exportaciones-importaciones-canada/>
- López, J. F. (2018). *Comercio internacional - Qué es, definición y concepto*L. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/comercio-internacional.html>
- Manene, L. M. (2012). *Logística, Transporte, Almacenaje y manutención*.
<http://www.luismiguelmanene.com/2012/06/21/logistica-transporte-almacenaje-y-manutencion/>
- Mondragón, V. (2017). *La Distribución Física Internacional: Definición, actores y riesgos*. Diario Del Exportador. Logística y Transporte.
<https://www.diariodelexportador.com/2017/12/1a-distribucion-fisica-internacional.html>
- OCDE. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2019). *OCDE-FAO Perspectivas Agrícolas 2019-2028. Enfoque especial América Latina*.
[https://books.google.com.co/books?id=sM6wDwAAQBAJ&pg=PA38&lpg=PA38&dq=consumo+azucar+en+canada+2019&source=bl&ots=aJgAMAVo33&sig=ACfU3U12syARh77_ktLmJkFh5iVYTmLtdA&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj5xamv-ZDpAhWNTt8KHSOvBGAQ6AEwCXoECAoQAQ#v=onepage&q=consumo azucar en canada 2019&f=false](https://books.google.com.co/books?id=sM6wDwAAQBAJ&pg=PA38&lpg=PA38&dq=consumo+azucar+en+canada+2019&source=bl&ots=aJgAMAVo33&sig=ACfU3U12syARh77_ktLmJkFh5iVYTmLtdA&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj5xamv-ZDpAhWNTt8KHSOvBGAQ6AEwCXoECAoQAQ#v=onepage&q=consumo%20azucar%20en%20canada%202019&f=false)
- PROCAÑA. Asociación colombiana de Productos y Proveedores de Caña de Azúcar. (2014). *Historia de la Caña*. <https://www.procana.org/new/quienes-somos/historia-de-la-cana-de-azucar.html>
- PROCOLOMBIA. Exportaciones, Turismo, I. marca país. (2011). *ABC del TLC con Canada / PROCOLOMBIA*. <https://procolombia.co/archivo/abc-del-tlc-con-canada>
- PROEXPORT Colombia. Promoción de Turismo, I. y E. (2012). *Perfil de logística desde Colombia hacia Canadá*.
- S&P Global. (2019). *Herramientas de Calificaciones*. Herramientas de Calificación.
https://www.standardandpoors.com/es_LA/web/guest/ratings/entity/-/org-details/sectorCode/SOV/entityId/100366
- Sánchez Galán, J. (2020). *Ventaja Absoluta*. Economipedia.
<http://economipedia.com/definiciones/ventaja-absoluta.html>

- Sicex. Promotion Global Trade. (2016). *2016 Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a Canadá*. <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/guia-requisitos-acceso-alimentos-canada-2016.pdf>
- Sicex. Promotion Global Trade. (2019). *Azúcar, uno de los grandes motores de la economía en Colombia - SICEX - Investigación de Mercados*. Publicaciones Sicex. <https://sicex.com/azucar-uno-de-los-grandes-motores-de-la-economia-en-colombia/>
- Sinnexus.com. (2007). *Ventaja competitiva*. [Www.Sinnexus.Com](http://www.sinnexus.com). http://www.sinnexus.com/business_intelligence/ventaja_competitiva.aspx

Anexos