PLAN EXPORTADOR DE BIOCOMBUSTIBLE INDUSTRIAL FABRICADO POR LA EMPRESA GARCABAS UBICADA EN LA CIUDAD DE DOSQUEBRADAS

Joselyn Alexandra Rodríguez Rincón

Fundación Universitarias del Área Andina

Facultad de ciencias administrativas, económicas y financieras

Pereira, Risaralda

2020

Dirección electrónica: Jrodríguez415@estudiantes.areandina.edu.co

PLAN EXPORTADOR DE BIOCOMBUSTIBLE INDUSTRIAL FABRICADO POR LA EMPRESA GARCABAS UBICADA EN LA CIUDAD DE DOSQUEBRADAS

Joselyn Alexandra Rodríguez Rincón

Asesora: Edna Catalina Osorio

Fundación Universitarias del Área Andina

Facultad de ciencias administrativas, económicas y financieras

Pereira, Risaralda

2020

Dirección electrónica: Jrodríguez415@estudiantes.areandina.edu.co

Tabla de contenido

Introducción 1

1. Planteamiento del problema 2

1.1 Descripción del problema 2

1.2 Formulación del problema 3

1.3 Objetivos 3

1.3.2 Objetivos Específicos 4

1.4 Justificación 4

2. Referente teórico 7

2.3 Marco legal 16

2.3 Marco conceptual 20

3. Marco metodológico 30

3.3 Población 31

3.7 Proceso y análisis de la información 32

4. Resultados, análisis y discusión 34

4.2 Producto 43

4.3.1.1 Destino actual de las exportaciones Colombianas de su producto 52

4.3.1.2 Datos macroeconómicos 54

4.3.1.4 Preferencias arancelarias 77

4.3.1.6 Países competidores 85

4.4 Selección de mercado 87

4.5 Aspectos operacionales y logísticos 87

4.6 Aspectos de costos y financieros 113

Bibliografía 133

Anexos 134

Lista de tablas

Tabla 1. marco legal 19

Tabla 2. Información de la empresa 42

Tabla 3. Gastos administrativos 46

Tabla 4Costos de producción 47

Tabla 5Riesgos y desafíos 51

Tabla 6.Destino actual de las exportaciones 52

Tabla 7.Datos macroeconómicos 54

Tabla 8.Principales indicadores macroeconómicos 56

Tabla 9.Principales indicadores macroeconómicos 57

Tabla 10.Afinidad cultural y comercial 58

Tabla 11.Tipos de gobierno 68

Tabla 12.Principales puertos de España 73

Tabla 13.Arancel e impuestos 77

Tabla 14.Documentos requeridos para ingreso de mercancía 82

Tabla 15.Condiciones de acceso y normatividad España 84

Tabla 16.Reglas de origen 84
Tabla 17.Países competidores 87
Tabla 18.Razones y motivos del transporte marítimo 89
Tabla 19.Conexiones entre puertos Estados Unidos 93
Tabla 20.Conexiones entre puertos España 97
Tabla 21.Tiempos marítimos y aéreos 107
Tabla 22.Lugar de entrega y destino 111
Tabla 23.Riesgo de transporte 112
Tabla 24.Matriz de costos de la exportación 115
Tabla 25.Costos de Exportación 122
Tabla 26.Estado de resultados 123
Tabla 27.Balance general 125
Tabla 28.Flujo de caja 127
Tabla 29.Evaluación financiera 128

Lista de ilustraciones

Ilustración 1. Incoterms 24
Ilustración 2. Proceso y análisis de la información 33
Ilustración 3. Proceso y análisis de los datos 33
Ilustración 4. Certificado de reconocimiento 36
Ilustración 5. Organigrama de Garcabas 37
Ilustración 6. Ficha técnica del coffuel industrial 45

Ilustración 7. Sistema armonizado del coffuel 48

Ilustración 8. DOFA coffuel industrial 51

Ilustración 9. Destino actual de las exportaciones Colombianas 53

Ilustración 10. Evaluación riesgo país de Estados Unidos 55

Ilustración 11.Evaluación riego país de España 56

Ilustración 12. Exportaciones Colombianas 60

Ilustración 13. Logistics performance index de Estados Unidos 61

Ilustración 14. Acceso marítimo a Estados Unidos 61

Ilustración 15. Frecuencias y tiempos de tránsito a Estados Unidos 63

Ilustración 16. Lineas navieras con servicio a Estados Unidos 64

Ilustración 17. Conexiones de aerolineas a Estados Unidos 65

Ilustración 18. Indicadores de comercio transfronterizo 66

Ilustración 19. Exportaciones Colombianas a España 69

Ilustración 20. Logistic performance Index de España 69

Ilustración 21. Acceso marítimo a España 70

Ilustración 22. Frecuencias y tiempo de tránsito a España 74

Ilustración 23. Lineas navieras a España 75

Ilustración 24. Aerolíneas a España 76

Ilustración 25.Indicadores de tiempo y costo para España 77

Ilustración 26.Países competidores 86

Ilustración 27.Acceso marítimo a Estados Unidos 93

Ilustración 28.Principales aerolíneas a Estados Unidos 101

Ilustración 29.Cotizaciones a los diferentes destinos 105

Resumen

Dado las necesidades de expandir su mercado, presentadas por la empresa Garcabas, se pensó en la realización de un plan exportador que permita tener una visión más amplia de las ventajas y desventajas que tiene llegar a mercados extranjeros. Inicialmente, se plantea el problema, haciendo una breve descripción de lo que se quiere lograr y la importancia de un biocombustible a nivel global, examinando la estructura de la empresa y los países potenciales para su exportación, identificando así que tiene una buena acogida por parte de los mercados extranjeros, por otro lado, en cuanto a los aspectos logísticos cabe resaltar que la capacidad instalada de la empresa con el tiempo deberá expandirse para permitir la producción que será demandada en el exterior.

Abstract

Given the needs to expand its market, presented by the company Garcabas, it was thought to carry out an export plan that allows a broader view of the advantages and disadvantages of reaching foreign markets. Initially, the problem is posed, making a brief description of what is wanted to achieve and the importance of a biofuel at a global level, examining the structure of the company and the potential countries for export, thus identifying that it has a good reception by foreign markets, on the other hand, as for the logistical aspects it is necessary to emphasize that the installed capacity of the company with time will have to expand to allow the production that will be demanded abroa

Introducción

El problema que fomenta la realización de este trabajo de grado es la necesidad de un plan exportador para la empresa Garcabas quien busca expandir su mercado a otros países, conectando así con la universidad del Áreandina la cual requiere de esta clase de interacción entre estudiantes y empresas, buscando mejorar el nivel académico de sus estudiantes llevando lo aprendido en las aulas a un problema de la vida real.

Es notable que en los últimos años se ha presentado un cambio en cuanto el estilo de vida de las personas y en cómo se preocupan por la forma en que éste afecta el planeta, debido a esto, las grandes industrias han optado por producir productos con un menor impacto ambiental y con un impacto social más positivo. Gracias a ello, Garcabas, una empresa dedicada a la producción de combustible a base de la cascarilla del café identificó como objetivo expandirse a nuevos mercados y brindar una solución a aquellas empresas que buscan producir de una manera más sostenible.

El problema que impulsa el desarrollo de este trabajo de Grado, es la inexistencia de un plan Exportador de Combustible Ecológico en la Empresa Garcabas, que le permita analizar las ventajas y desventajas en los mercados internacionales que demandan productos ecológicos. Una de las principales causas del problema es la maquinaria para producir este producto, dado que es tan innovador en su naturaleza, la maquinaria para producirlo en alta escala no es posible adquirirla en este país, por tal motivo se ha venido fabricando de forma muy artesanal, lo que ha generado mayor inversión de tiempo y bajos niveles de producción; sin embargo han logrado producir un excelente resultado.

1. Planteamiento del problema

1.1 Descripción del problema

Al momento de hablar sobre fuentes de energía lo primero que pasa por nuestra mente es el petróleo y carbón, en muchas ocasiones las personas suelen creer que sólo existen estas dos fuentes de energía o que las demás fuentes alternativas no tendrán el mismo poder calórico que poseen éstas, sin embargo, existen distintas formas de procesar fuentes de calor con mayores beneficios que las fuentes tradicionales, si bien el carbón es utilizado en las grandes industrias como la siderúrgica, metalúrgica, en los sistemas de calefacción, ladrilleras, en la producción de gas y otros combustibles sintéticos empleados en las centrales carboeléctricas éste provoca serios daños al medio ambiente principalmente debido a la combustión que libera grandes cantidades de gases, por otro lado, la explotación del carbón a cielo abierto genera graves daños por el líquido que se desprende durante el proceso, toda ésta cadena puede generar lluvia ácida, el efecto invernadero y la formación de smog, que son de las tres grandes problemáticas ambientales de este tiempo, según un informe difundido por la OMS (organización mundial de la salud) la contaminación que se genera por la implementación de combustibles sólidos como el carbón en los hogares, provoca el 5 por ciento de las muertes y enfermedades en 21 países, los contaminantes afectan a los principales sistemas de órganos del cuerpo y provoca enfermedades cardiacas, cáncer, accidentes cerebro-Vasculares y enfermedades crónicas del aparato respiratorio inferior. Es por esto y otras razones que muchos de los países alrededor del mundo están optando por fuentes de energía más limpias y amigables con el medio ambiente.

La empresa Garcabas propone una solución a esta problemática mediante la producción de Coffuel industrial, producto fabricado a base de la cascarilla de café que poseen beneficios como

la disminución de humo, gran poder calórico y la reutilización de un producto que generalmente es desechado.

La empresa Garcabas quiere expandirse a mercados internacionales como España y Estados Unidos debido a que identifica que la mayor demanda presentada es en el exterior lo que se debe a que estos países son más abiertos a la idea de usar combustibles alternativos que les permitan realizar sus funciones con un alto nivel de calidad y preservando el ambiente, por otro lado la demanda interna es baja principalmente porque la costumbre o cultura a nivel nacional no es tan confiada en esta clase de fuentes de energía por lo que se reconoció la necesidad de exportar.

Su enfoque está en las empresas industriales extranjeras, dado a que su producto es una excelente fuente de energía alternativa con mayores beneficios que las fuentes tradicionales.

1.2 Formulación del problema

¿Es viable exportar Coffuel industrial de la empresa Garcabas a los mercados de España y Estados Unidos?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Determinar la viabilidad de exportar el biocombustible de la empresa Garcabas a los mercados de España y Estados Unidos

1.3.2 Objetivos Específicos

- Examinar la estructura de la empresa Garcabas.
- Realizar la descripción del biocombustible de la empresa Garcabas.
- Analizar los mercados de España y Estados Unidos para la exportación del biocombustible de la empresa Garcabas
- Determinar los aspectos operativos, logísticos y financieros para la exportación del biocombustible de la empresa Garcabas a los mercados objetivos.

1.4 Justificación

El combustible ecológico fabricado por la empresa Garcabas tiene un buen potencial para su incursión en los mercados externos que para el caso de este trabajo son España y Estados Unidos ya que se produce a partir del derivado del cisco que genera la trilla del café; lo que lo hace un producto innovador y con un gran impacto ambiental por varias razones:

- Contribuye al cuidado de las fuentes hídricas de la región asegurando que estos desechos no serán arrojados a ríos ni quebradas.

- El impacto en la calidad del aire y deforestación de los bosques porque el producto no requiere de la tala de árboles para recolectar la materia prima, al contrario, lo que se hace es reutilizar los desechos que se originan de otro producto trayendo consigo beneficios para ambos mercados, en cuanto a la calidad del aire existe una disminución de hidrocarburos en el aire que son expulsados por la utilización de otras fuentes de energía,

lo que hace que las emisiones de gases de efecto invernadero sean más bajos.

- El impacto social que genera la utilización de productos de esta clase es que al ser fabricados a base de fuentes naturales no trae consigo elementos que puedan ser perjudiciales para la utilización o el consumo humano el cual disminuye el alto porcentaje de producción de ceniza y azufre, convirtiéndolo en una excelente alternativa energética. Por otro lado, provee nuevos empleos que fortalecen la economía nacional al igual que genera nuevos ingresos para los campesinos que realizaban este proceso desde sus fincas y eliminaban el cisco o cascarilla de café y hoy tienen la oportunidad de venderlo y fortalecer su capital económico.

- El impacto económico que genera el apoyar el crecimiento de los microempresarios de la región es que incrementa el empleo y así mismo facilita una mayor dinamización de la economía

  La forma de producción de este producto y los beneficios que trae consigo lo hacen atractivo a los mercados internacionales, principalmente a los países donde el impacto ambiental que generan las empresas es bastante fuerte por lo que se encontró una manera de suplir esa necesidad de las industrias de tener fuentes de energía con altos niveles calóricos y al mismo tiempo cumplir con su responsabilidad en el impacto ambiental.

- Uno de los impactos generados para la empresa en la exportación de este producto es que se va a ampliar el nicho de mercado, esto aumentando el rango de posibilidad de venta, además de mayor reconocimiento para la empresa (posibilitando la creación de asociaciones importantes que ayuden al crecimiento empresarial).

  Por otro lado, se considera que se va a dar un gran paso al exportar, permitiendo entrar a competir en nuevos mercados.

  Además, se considera que todos estos puntos anteriores van a aumentar los ingresos para la organización, por ende, la empresa tendrá que optar por invertir en su infraestructura la cual permitirá un mayor cubrimiento de la demanda proyectada.

- Uno de los impactos generados como estudiante es permitir una mayor interacción frente al mundo laboral y a la aplicación de los conocimientos aprendidos a lo largo de la carrera; generando así un crecimiento integral y una mayor visión sobre lo que es el comercio internacional.

2. Referente teórico

2.1 Marco teórico

Globalización.

Se conoce por globalización la manera en la que en la actualidad el mundo se conecta mediante procesos económicos, políticos, tecnológicos, sociales y culturales que permiten a los distintos países una mayor comunicación entre ellos.

La globalización se da paso luego de la segunda guerra mundial, la caída del muro de Berlín, la creación de organizaciones como las Naciones Unidas y la creación del internet. Así pues, se eliminan barreras en diferentes países alrededor del mundo, permitiendo un movimiento migratorio, las facilidades que trae consigo el libre comercio, la industrialización tanto de países desarrollados como en vía de desarrollo, un sistema financiero mundial que abre paso a instituciones internacionales como lo es el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional así mismo una interconectividad por telecomunicaciones y un nuevo orden mundial donde se plantea el proceso de las nuevas políticas, tratados y conexiones comerciales con la finalidad de determinar un orden y control internacional.

Según Zygmunt Bauman sociólogo, filósofo y ensayista polaco-británico la globalización constituye un elemento fundamental para reflexionar acerca de las principales problemáticas a escala humana que cada vez se desenvuelven con mayor rapidez y más dinamismo. Muchos relacionan la globalización con oportunidades, empleo, modernización, nueva tecnología, sin embargo, hay otros que la critican porque causa hambre, pobreza, miseria, desempleo, xenofobia y guerra.

Will Hutton y Anthony Giddens precisan que “El capitalismo global se está volviendo

más y duro y feroz. En un mundo globalizado se considera correcto y adecuado que los ganadores amasen una enorme fortuna, mientras que los perdedores viven en la miseria. Puesto que el sistema económico mundial está basado en los beneficios, la desigualdad es algo normal, natural y deseable. El 70% de la actividad económica mundial es mera especulación y en los búnkeres donde se amasan enormes fortunas no se produce nada. Es decir, nada excepto riqueza para los privilegiados."

El argumento más utilizado a favor del libre comercio es que éste provoca un aumento generalizado de los niveles de vida, sin embargo, la experiencia ha demostrado que con la apertura de los mercados tanto financieros como comerciales, los inversionistas y los empresarios son quienes generan mucho más dinero mientras que la mayoría de los países pobres han sido las víctimas de un descenso en sus niveles de vida.

Historia del comercio internacional.

A lo largo de la historia se ha tomado el concepto de comercio internacional separado del concepto del comercio en general, donde se entiende por comercio al intercambio voluntario de dinero, bienes y servicios que permiten el beneficio ambas partes, sin embargo, cuando el intercambio se realiza entre individuos o empresas ubicadas en diferentes países con una moneda distinta, cambia su concepto a comercio internacional.

El comercio ha ido evolucionando a lo largo de la historia, inicialmente en épocas primitivas se realizaba por medio del truque y a partir del neolítico cuando al especializarse cada individuo, grupo o familia en alguna actividad específica se hicieron necesarias las relaciones comerciales. Esto fue posible a través de la revolución agrícola

que marcaría el desarrollo de la humanidad, seguidamente en el salvajismo donde se comenzó a emplear la pesca como fuente de alimento, luego, gracias a la invención del fuego se generó la independización del ser humano frente al clima y a los frutos de los árboles lo que trajo consigo la migración.

Las primeras civilizaciones como china e india conocieron el primer periodo de desarrollo que se dio entre egipcios y griegos abriendo paso a la invención de la moneda por parte de los griegos, a base de oro y plata seguido de la creación de las mismas en china e india lo que abrió paso por primera vez al concepto de divisas seguido del tipo de cambio, Éste tipo de cambio se daba dependiendo del peso y el metal usado en la composición de la moneda ya sea oro, plata o bronce.

En el siglo XVII surgieron los primeros billetes en Suecia basándose en la confianza y respaldados por oro almacenado en bancos, luego de la primera guerra mundial y la gran depresión que se dio en estados unidos se generó un sistema netamente fiduciario. El imperio romano constituyó en roma la primera área de libre comercio gracias a su extensa red de camino, ciudades, puertos y un ejército que mantenía el orden, en esta época se dio la exploración y el comercio mundial, luego en el periodo de la edad media se produce una decadencia del comercio internacional que con el tiempo se recupera en las ciudades europeas.

La llegada de la edad moderna creó nuevas rutas internacionales y el surgimiento de las potencias en el comercio internacional quedando en manos de los europeos.
En la revolución industrial y la invención de las locomotoras, las personas se concentraron en las grandes ciudades donde se comenzó a producir mayores volúmenes con una mejor eficiencia, creando así un mercado mundial. Esto se originó en el periodo

de 1780 a 1850 en la que cambió la historia de la humanidad, donde anteriormente la vida se había basado en la agricultura y la ganadería pero a finales del siglo XVIII gracias al inglés James Watt y su perfeccionamiento de la máquina de vapor que utilizaba la energía del vapor para transformarla en fuerza, permitió mover otras máquinas y éstas se aplicaron a la industria reemplazando el trabajo que antes hacían los artesanos eliminando los pequeños talleres artesanales y abriendo paso a las grandes fábricas. La máquina de vapor también se usó en los transportes y se fabricaron los primero trenes y barcos, lo que facilitó el comercio y los viajes entre ciudades y países. La revolución industrial iniciada en Inglaterra permitió el crecimiento de la población al crear industrias e invertir en tecnologías, así mismo, el crecimiento de toda Europa con sus medios de transporte y su nueva forma de producción. Luego de esto, el mundo se convertía finamente en una aldea global, creando zonas de libre comercio, tratados internacionales y nuevas zonas económicas haciendo crecer las empresas a nivel global.

En la actualidad el mercado internacional no hace llegar a todos los beneficios de la globalización, es por eso, que se deben elaborar instrumentos que permitan encauzar la economía alrededor del mundo y así asegurarse de que tanto los países en vía de desarrollo como los desarrollados están siendo beneficiados. Uno de los instrumentos encargados de encausar estos beneficios entre los países es el sistema multilateral del comercio quien se compone de la Organización Mundial del Comercio y la ronda de negociaciones iniciada en 2001en Doha, cumpliendo con la función de reequilibrar el sistema mundial del comercio a favor de los países subdesarrollados por medio de una apertura de mercados y nuevas formas de comercializar cambiantes a la realidad del mundo.

Comercio Internacional.

Si bien el comercio internacional es un término utilizado a menudo en un mundo globalizado, no siempre se tiene en cuenta las diferentes teorías que lo componen y qué preguntas responde entorno al comercio. Ahora bien, El comercio internacional se define como el comercio exterior que tienen los bienes y servicios entre los diferentes países y sus mercados, así mismo, sus teorías han cambiado a lo largo del tiempo y han sido creadas alrededor de dos preguntas fundamentales ¿Cuáles son las causas del comercio? Y ¿cuáles son los efectos del comercio internacional sobre la producción y el consumo nacional?, en las teorías también se incluye el volumen, la estructura del comercio y los precios a los que se intercambian los bienes. Las teorías entorno al comercio internacional se dividen en tres, la primera se le conoce como teoría tradicional del comercio, la cual incluye las causas del comercio que se dan entre las diferencias de los países ya sean en tecnología o posición geográfica, lo que conlleva a adoptar términos como ventaja absoluta y ventaja comparativa.

Por otro lado, la segunda teoría del comercio internacional conocida como la nueva teoría del comercio internacional, señala las causas, las alternativas y los beneficios que se dan en el proceso de comercialización, los cuales no poseen relación con las diferencias entre los países, es cuestión de crear economías de escala, tener un mayor acceso a una variedad amplia de productos y generar competitividad.

La tercera teoría llamada los novísimos, hace referencia a las diferencias que se presentan entre las empresas.

Colombia en los últimos años ha presentado una dinámica más inclusiva en los mercados

internacionales, esto se debe en gran parte a los diferentes acuerdos o tratados que han sido regidos hasta la fecha. Sus principales exportaciones son las de combustibles y productos de las industrias extractivas representando un 60.8% del valor FOB total de las exportaciones, al igual que el sector manufacturero con una participación del 19.5%, alimentos y bebidas con un 16.3% y otros sectores con un 3.4%, por otro lado, las importaciones de manufacturas participaron con 75.3% del valor total de las importaciones, seguido de productos agropecuarios, alimentos y bebidas con 13.4%, combustibles y productos de las industrias extractivas con un 11.1% y otros sectores el 0.2%.

Ventaja absoluta

Los términos de ventaja absoluta y ventaja comparativa fueron apropiados a principios del siglo XIX primeramente por Adam Smith en su obra “la riqueza de las naciones 1776”, seguido por David Ricardo en los cuales investigaron las causas del comercio internacional con el fin de demostrar los beneficios que trae consigo el libre comercio.

Smith sostenía que con el libre comercio cada país podría especializarse en producir aquello en lo que tuviera una ventaja absoluta para exportar a distintos países y que se importaran aquellos productos en los que no se tenía dicha ventaja o que así mismo su producción fuera menor.

Las ventajas abosolutas se tienen cuando existe habilidad de producir en un menor costo o insumo de un determinado bien en comparación a otro productor, es decir, hay ventajas absolutas cuando se produce un bien a menor costo y por lo tanto un país debe

exportar y vender aquellos bienes en los cuales tienen ventajas absolutas, lo que quiere decir que el intercambio comercial que existe entre los países se da al vender los excedentes de producción y comprando aquello que se hace más costoso fabricarlo al interior de una nación.

La ventaja absoluta está determinada en el número de horas hombre empleadas para producir un determinado bien, las cuales deben ser inferiores a la catidad de horas hombre que se requieren para producir ese mismo bien en otros países.

Las razones que llevaron a Smith a formular dicha teoría fue que "La riqueza de una nación no se mide por la cantidad de oro que acumula, sino por la capacidad de producción y el trabajo que puede cuantificarse y de tal forma dar información de cuan rica es una nación" (Smith, A, (1974). Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones. Barcelona España.)

Ventaja comparativa

Debido a que no todos los países poseían ventaja absoluta, David Ricardo un economista inglés, propuso que aquellos países se centraran en producir productos en los que tuvieran ventaja comparativa, es decir, que mientras los costes de un bien medido frente a otro bien fueran diferentes se puede dar un intercambio mutuamente beneficioso. Propuso que "los países generan mayor riqueza cuando se especializan en producir aquello en lo que son más productivos y comercializan con ello. Incluso si un país es más productivo en todos sus productos que otro país" (Bordera, 2012). Esta teoría establece una diferencia de los costes y el trabajo de los países, quienes deben exportar aquellos

bienes en los que tiene ventaja comparativa, cuando se produce a un menor costo relativo (a nivel de costo de oportunidad) un producto en comparación a otro país.

El costo de oportunidad lo define como el costo de rechazar una alternativa; es decir, es lo que se deja de hacer por enfocarse en producir un determinado bien.

Por tal motivo el comercio internacional para ambas naciones es positivo, generando una ventaja con distintos enfoques que dinamiza la economía y permite el intercambio beneficioso entre distintos países.

Ventaja competitiva

De acuerdo con el modelo de la ventaja competitiva propuesta por Porter, La estrategia competitiva se crea como una posición ofensiva o defensiva en una industria, con la finalidad de hacer frente a las fuerzas competitivas y generar un retorno de la inversión, él menciona "la base del desempeño sobre el promedio dentro de una industria es la ventaja competitiva sostenible". En donde el reconocimiento del valor de la información se considera un factor determinante en las dinámicas económicas.

Existen dos tipos de preguntas fundamentales en las que se enfoca la ventaja competitiva que son:

1. ¿Cuál es el valor rentable a lo largo o mediano plazo para un dado tipo de empresa?
2. ¿Cómo puede cada género de empresa asegurarse de producir y perpetuar este valor?

Según Porter (1985) "la ventaja competitiva crece fundamentalmente debido al valor que una empresa es capaz de generar. El concepto de valor representa lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el crecimiento de este valor a un nivel superior se debe a la

capacidad de ofrecer precios más bajos con relación a los competidores por beneficios equivalentes o proporcionar beneficios únicos en el mercado que puedan compensar los precios más elevados. Una empresa se considera rentable si el valor que es capaz de generar es más elevado de los costos ocasionados por la creación del producto. A nivel general, podemos afirmar que la finalidad de cualquier estrategia de empresa es generar un valor adjunto para los compradores que sea más elevado del costo empleado para generar el producto. Por lo cual en lugar de los costos deberíamos utilizar el concepto de valor en el análisis de la posición competitiva".

Para que una empresa logre una estrategia de competitividad que cree valor en su empresa y pueda sostenerse en el tiempo, debe enfocarse en trazar un plan que incluya los dos tipos de ventajas competitivas las cuales son: el liderazgo en costos que quiere decir la capacidad de realizar un producto a un precio inferior a los competidores y la diferenciación del producto que es la capacidad de ofrecer un producto distinto y más llamativo para los consumidores frente a otros productos ofrecidos por los competidores.

Porter propuso el liderazgo, la diferenciación y el enfoque como las 3 estrategias para lograr una ventaja competitiva que será sostenible solamente hasta que el mercado reaccione de forma eficaz.

2.3 Marco legal

Generales	
Ley	Ámbito de aplicación
Ley 48 de 1983	Las normas que expida el Gobierno Nacional en materia de comercio exterior deberán consultar prioritariamente las siguientes pautas: 1°. Promover las exportaciones de bienes y servicios, su diversificación y estimular la industria y los sectores productivos nacionales. 2°. Facilitar el desarrollo y la aplicación de los tratados internacionales vigentes. 3°. Adecuar en forma permanente la legislación nacional a los cambios del comercio internacional
Ley 7 de 1991	Las disposiciones aplicables al comercio exterior se dictarán por el Gobierno Nacional conforme a las previsiones del numeral 22 del artículo 120 de la Constitución Nacional en armonía con lo dispuesto en el numeral 22 de su artículo 76 y con sujeción a las normas generales de la presente Ley. Tales reglas procurarán otorgar al comercio exterior colombiano la mayor libertad posible en cuanto lo permitan las condiciones de la economía.

Ley 9 de 1991	La regulación en materia de cambios internacionales será ejercida con sujeción a los criterios, propósitos y funciones contenidos en la presente Ley, por parte del Gobierno Nacional, directamente y por conducto de los organismos que esta Ley contempla. Declaradas inexequibles las expresiones "por conducto" por la Sentencia de la Corte Constitucional C-455 de 1993.
Decreto 2685 de 1999	Definiciones para la aplicación de este decreto. Artículo derogado, a partir del 22 de marzo de 2016, por el artículo 676 del Decreto 390 de 2016, salvo las definiciones de "Certificado al proveedor - cp" y "Medios irregulares" que continúan vigentes mientras se expida la nueva regulación según lo dispuesto en el artículo 675 del Decreto 390 de 2016. Las expresiones usadas en este Decreto para efectos de su aplicación, tendrán el significado que a continuación se determina: Abandono legal, abandono voluntario, acta de inspección, aduana de partida, aduana de paso, aduana de destino, agente de carga internacional, almacenamiento, análisis integral, aprehensión, artículos propios del arte u oficio del viajero, autoridad aduanera, autorización de embarque, aviso de arribo, aviso de llegada, bulto, carta porte, carga a granel, etc.
Resolución 8 del 2000	Define las declaraciones de cambio que es la información de los datos mínimos de las operaciones de cambio canalizadas por conducto del mercado cambiario, suministrada por los residentes y

	no residentes que realizan las operaciones de cambio y transmitida al Banco de la República por los intermediarios del mercado cambiario y los titulares de cuentas de compensación.
Ley 1609 del 2013	El Gobierno Nacional, al modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al régimen de aduanas, no podrá exceder los términos establecidos en la presente ley, sin entrar a regular aspectos o materias que correspondan privativamente al Congreso de la República, ni éste hacer desarrollos normativos que son propios del Ejecutivo. De la misma forma el Congreso de la República al ejercer la facultad legislativa en estos aspectos, deberá tener en cuenta la responsabilidad social en procura de mantener la estabilidad jurídica nacional, sin asumir competencias, que frente a estas materias, correspondan al Gobierno Nacional.
Circular DCIN 83	Define los numerales cambiarios que deben utilizar los residentes y no residentes, al suministrar la información de los datos mínimos de las operaciones de cambio por importaciones y exportaciones de bienes, endeudamiento externo, avales y garantías, inversiones internacionales y servicios, transferencias y otros conceptos (Declaración de Cambio), así como para los movimientos de cuentas de compensación o las operaciones cambiarias autorizadas en moneda legal colombiana.

Decreto1169 del 2019	Considerando que mediante Ley 1609 de 2013, el Congreso de la República, teniendo en cuenta su responsabilidad social y en procura de mantener la estabilidad jurídica nacional, dictó normas generales a las cuales debe sujetarse el gobierno para modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al régimen de aduanas.
Decreto 2153 del 2016	Son las reglas generales para la interpretación de la nomenclatura arancelaria, en este se comprende todo el sistema armonizado de las partidas y subpartidas arancelarias, así como sus respectivas notas.
Decreto 349 del 2018	Decreto por el cual se modifican los decretos 2685 de 1999, el cual trata de las definiciones generales de la actividad del comercio exterior y el decreto 390 de 2016 el cual regula las relaciones jurídicas que se establecen entre las administraciones aduaneras y quienes hacen parte del proceso o actividades de comercio exterior, y también se dictan otras disposiciones.

Tabla 1. marco legal

2.3 Marco conceptual

Acuerdo Comercial

Entendimiento bilateral, plurilateral o multilateral entre estados, que puede ser de cooperación internacional o de integración internacional. a efectos de la aplicación de este decreto en materia de origen, comprende principalmente los tratados de libre comercio, los acuerdos de promoción comercial y los acuerdos de alcance parcial, suscritos por Colombia, que se encuentren vigentes o en aplicación provisional. (Decreto 390-2016)

Aforo

Es la actuación que realiza la autoridad aduanera con el fin de verificar la naturaleza, descripción, estado, cantidad, peso y medida, así como el origen, valor y clasificación arancelaria de las mercancías, para la correcta determinación de los derechos e impuestos y cualquier otro recargo percibido por la aduana, y para asegurar el cumplimiento de la legislación aduanera y demás disposiciones, cuya aplicación o ejecución sean de competencia o responsabilidad de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Commodity Agreement

Convenio generalmente celebrado entre naciones, cubriendo la producción y distribución de productos cuyas existencias exceden de la demanda normal del mundo. Tal convenio puede incluir disposiciones para el control de la producción, exportación, precios, creación de existencias de reservas y los medios de expandir los mercados existentes.

INCOTERMS

Son los términos internacionales de negociación creados para hacer más simples las negociaciones entre compradores y vendedores de distintos países, surgieron de la necesidad de interconectar las diferencias culturales y crear sólo un lenguaje de negociación común eliminado las barreras culturales.

Los términos INCOTERMS están divididos en 11 términos que son elegidos según el acuerdo que se tiene entre el vendedor y comprador quienes destinan las obligaciones o los riesgos que asumirá cada uno.

EXW – Ex Works (En Fábrica)

La E del Incoterm EXW indica que la entrega se hace directamente a la salida. En este caso, Ex Works condiciona al vendedor a dejar la mercancía en las instalaciones del vendedor. Es el Incoterm que más responsabilidades otorga al vendedor.

FCA – Free Carrier (Franco Transportista)

En este Incoterm entra en juego la figura del transportista, y es que el vendedor tiene la obligación de correr con los gastos hasta que la mercancía le llega al transportista nombrado por el comprador.

FAS – Free Alongside Ship (Franco al Costado del Buque)

Tal y como indica su nombre, el FAS se refiere al Incoterm que obliga al vendedor a llevar la mercancía hasta el costado del buque, en el puerto convenido. Sus características hacen que este Incoterm sólo sea válido para transporte marítimo.

FOB – Free On Board (Libre a Bordo)

El Incoterm FOB compromete al vendedor a descargar la mercancía a bordo del buque que se haya acordado con el comprador. Por estas características, este Incoterm es sólo válido para transporte marítimo.

CPT – Carriage Paid To (Transporte pagado)

El vendedor paga los gastos del transporte de la mercancía asumiendo los todos los riesgos correspondientes. En cuanto el vendedor deja la mercancía en aduanas, es el comprador el que se hace cargo de la custodia de la mercancía. Este Incoterm sería el equivalente al CFR pero usado en cualquier medio de transporte, no sólo marítimo.

CIP – Carriage and Insurance Paid To (Transporte y Seguro pagado)

Podríamos decir que el CIP es el Incoterm más parecido al CPT pero, en este caso, el vendedor debe contratar un seguro. En el caso de que el comprador necesite un seguro con más coberturas debe asumir él con este gasto en la prima o acordarlo con el vendedor.

CFR – Cost and Freight (Coste y Flete)

Este Incoterm se utiliza solamente cuando el transporte se realiza en barco, ya sea en vías fluviales o por mar. El acuerdo se basa en que el vendedor se hace cargo de los gastos y del flete hasta que la mercancía llega al puerto de destino que se haya acordado. En cuanto dicha mercancía traspasa la borda, los gastos corren a cargo del comprador.

CIF – Cost, Insurance and Freight (Coste, seguro y flete)

Al igual que ocurre con el Incoterm CFR, el CIF se usa solamente en casos de transporte marítimo. Es prácticamente igual que el CFR pero el CIF obliga al vendedor a contratar un seguro durante el transporte. El beneficiario del seguro será el comprador.

DAT – Delivered At Terminal (Entrega en terminal)

Este Incoterm se basa en que el vendedor corre con todos los gastos, inclusive el de transporte. También asume el coste del seguro, que en este caso no es obligatorio. Esta responsabilidad termina en cuanto la mercancía llega a la terminal que se haya decidido en el acuerdo.

DAP – Delivered At Place (Entrega en Destino Convenido)

El Incoterm DAP es prácticamente como el DAT, pero en lugar de descargar en la terminal, en el DAP se establece que el vendedor tiene la responsabilidad total hasta que la mercancía llega al destino convenido, que bien podría ser el local del comprador, por ejemplo, o el lugar donde esperan los vehículos de reparto.

DDP – Delivery Duty Paid (Entregado con Derechos Pagados)

El Incoterm DDP es uno de los más completos en cuanto a responsabilidad del vendedor. En realidad, el comprador no tiene ninguna obligación: todos los gastos son asumidos por el

vendedor, incluidos los gastos de aduana. La mercancía se dejará en el destino convenido.

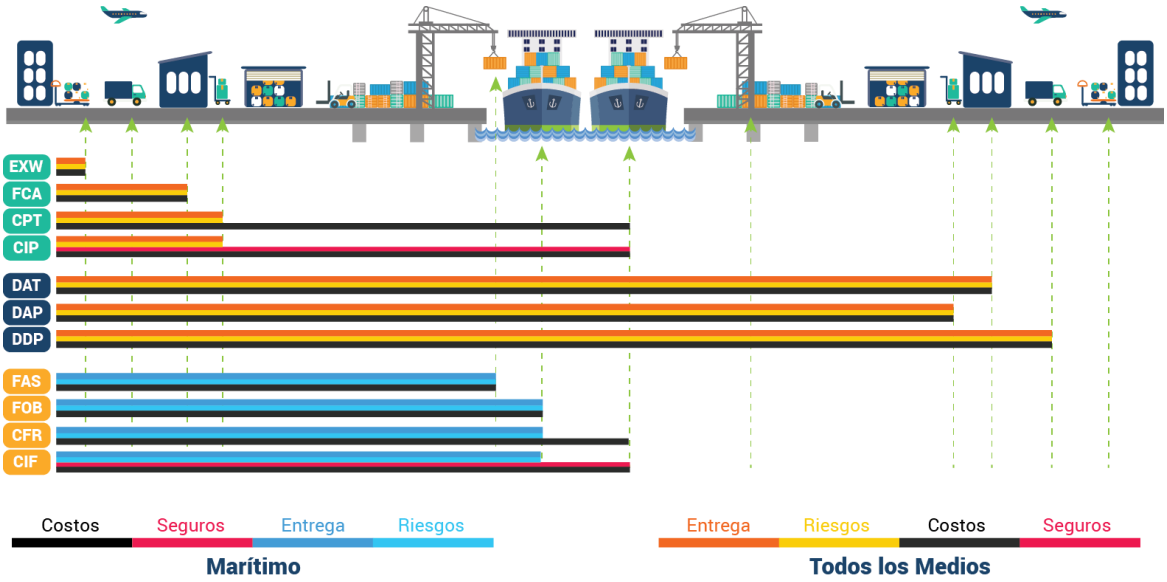


Ilustración 1. Incoterms

Distribución física internacional

Se conoce por distribución al proceso que consiste en hacer llegar físicamente el producto al consumidor en el momento y lugar indicado, teniendo en cuenta el seguro, el flete y el modo de transporte a utilizar para que pueda realizarse la operación logística al menor costo posible y que la mercancía sea entregada al consumidor en el menor tiempo.

Existen los canales de distribución, que hacen referencia al canal que se usa para llevar el producto desde el fabricante hasta el consumidor final. Los canales de distribución pueden ser directos o indirectos, cuando el canal a implementar es directo el fabricante vende su producto directamente al consumidor final sin necesitar intermediarios, por otro lado, si el canal es indirecto el producto pasa por varias manos antes de llegar al consumidor final ya se por medio de mayoristas, comerciantes, minoristas, consultor, representantes del fabricante o catálogos.

En DFI se conoce por costos el valor monetario de los factores que se necesitan para realizar una actividad económica que es destinada a la producción de un bien o un servicio. Se clasifican entre los costes directos e indirectos entendiendo por directos a los costos que ejercen un impacto directo en la cadena de distribución desde el país exportador, el tránsito internacional y el país importador, uno de los ejemplos son embalaje, marcado, documentación, manipuleo, almacenaje, transporte, seguros, agentes, etc. por otro lado, los costos indirectos son aquellos que corresponden al costo de la gestión realizada al momento de exportar como lo son el personal administrativo, el área financiera, área de comunicaciones, etc.

Para realizar una logística efectiva se debe tener en cuenta que esta está compuesta por una serie de actividades que funcionando en conjunto desarrollarán una alta eficiencia, entre las cuales se destacan:

Compras:

Determinar los materiales, suministros o la materia prima necesaria para fabricar los bienes.

Servicio al cliente:

Es una herramienta poderosa porque un consumidor bien atendido, es un usuario satisfecho que posiblemente genere compras a futuro.

Gestión de inventarios:

Control y manejo de la existencia de ciertos productos, así como su ingreso y salida.

Almacenamiento:

Cuidar la mercancía y llevar un adecuado control de inventarios.

Transporte

Ser eficiente con los costos y el aprovechamiento del espacio.

Inteligencia de mercados.

La inteligencia de mercados ayuda a definir la posición de la empresa o producto en el mercado, al igual que ayuda a identificar las fortalezas, las debilidades, oportunidades y amenazas con el fin de maximizar los recursos para el logro de los objetivos

La inteligencia de mercados se divide en tres disciplinas:

1. La inteligencia de negocios, que consiste en analizar los resultados obtenidos con el paso del tiempo, como lo es la tendencia de venta, fuga o crecimiento de clientes, rentabilidad de segmentos y productos, optimización de costos y planificación de la producción.

Es la encargada de proveer información de la misma empresa.

2. Investigación de mercado, permite conocer los gustos y preferencias de los clientes, por qué compran, quienes, y cuando compran, etc.

Ayuda a conocer la opinión que tiene el consumidor.

3. Inteligencia competitiva. Analiza las actividades de los competidores, identifica las debilidades, en qué son mejores y qué estrategias implementan.

Aporta información acerca de los competidores.

Estas disciplinas permiten identificar qué está pasando en el mercado, por qué ocurre y predecir lo que pasará para elegir la mejor estrategia a implementar con el fin de lograr los objetivos empresariales ya sea posicionamiento del mercado, evaluar rentabilidad de los productos, diseñar

nuevos productos, mejorar eficiencia de las operaciones o incursionar en nuevos mercados.

El proceso para realizar una inteligencia de mercados es el siguiente:

1. Hacer un análisis interno y externo de la empresa

2. Identificación y planteamiento del problema

3.Definir los objetivos de la investigación

4.Identificar el "producto estrella" de la empresa

5.Realizar mejoras, modificaciones, re-diseños o innovaciones.

6. Determinar mercados potenciales para el producto

7. Plantear una estrategia para satisfacer las necesidades del mercado

8. Hacer seguimiento a cada estrategia

Integración económica.

Cuando se habla de integración económica se hace referencia al modelo por medio del cual los países se benefician mutuamente a través de la eliminación de barreras al comercio entre países. Es importante aclarar que la integración económica no es igual al libre comercio, debido a que en la integración los beneficios son utilizados entre los países miembros de la integración. A pesar de esto, las ventajas y desventajas que se pueden presentar son similares a las del libre comercio.

Se dice que la integración económica se presenta una creciente apertura e interdependencia política y económica entre las naciones que hacen parte del proceso.

Los objetivos que tiene una integración económica es permitirla libre circulación de bienes, mercancías y personas al igual que eliminar las barreras comerciales tratando de formar un único mercado beneficiando a los distintos países miembros de la integración.

Fases de la integración económica:

- **Acuerdo de comercio preferencial.**

  En este acuerdo se reducen las barreras arancelarias entre los países miembros de la integración, sin embargo, las políticas comerciales relacionadas con países terceros son fijadas de manera independiente por cada país miembro de la integración.

- **Área de libre comercio.**

  Consiste en la eliminación total de los aranceles para los países miembros conservando su independencia de políticas externas frente a otros países no miembros.

- **Unión Aduanera.**

  Es un área de libre comercio, donde la política comercial exterior para los países no miembros de la integración es la misma.

- **Mercado Común.**

  Se basa en las características de la unión aduanera anexando el libre tránsito de capitales y mano de obra.

  Unión económica.

  Mercados comunes en los que las políticas macroeconómicas y sectoriales se armonizan.

- **Unión Monetaria**

  Se basa en la unión económica con una moneda en común, por lo que también se armoniza la política monetaria

- **Acuerdos comerciales.**

  Se conoce como acuerdo comercial al convenio bilateral o multilateral entre estados,

que buscan conformar los intereses de cada una de las partes y aumentar el intercambio comercial.

Las ventajas que traen los acuerdos comerciales son la productividad, la competitividad, la posibilidad de acceder a productos de mayor calidad a un menor costo, al igual que fomenta la inversión extranjera y con ella el incremento del empleo. Por otro lado, las desventajas de tener este tipo de acuerdos es que no todos los sectores de la economía se verán beneficiados debido a puede ser una amenaza para la producción interna de ciertos productos generando una inestabilidad económica interna.

En los últimos años Colombia ha firmado acuerdos comerciales con muchos países, lo que quiere decir que existe un convenio bilateral o multilateral formado entre los distintos miembros, que tienen como objetivo aumentar el intercambio comercial, es por esto que Colombia está poniendo en marcha una política de apertura económica y comercio internacional aumentando la competitividad del país, en la actualidad cuesta menos llevar los productos nacionales a otros países como manufacturas, servicios, productos agroindustriales, etc. Esto se debe precisamente a los acuerdos comerciales que ayudan al país a posicionarse en el mercado internacional.

3. Marco metodológico

3.1 Metodología

Se conoce por metodología al conjunto de procedimientos utilizados para alcanzar el objetivo que rige una investigación científica, por lo tanto, se empleará una metodología cuantitativa con alcance descriptivo, ya que se centra en los aspectos a observar en el proceso susceptibles de cuantificación, es decir, se empleará la estadística para el análisis de datos.

La investigación descriptiva cuantitativa permite que lo llevado a cabo en la investigación pueda ser expresado por algún modelo numérico, debido a que los datos deben registrarse en gráficas o tablas.

3.2 Diseño de investigación

El diseño de investigación son los métodos que se emplearán por el investigador para combinarlos de una manera razonablemente lógica con el fin de que el problema de investigación sea manejado eficientemente por lo que se aplicará un diseño no experimental y transversal basado únicamente en la observación de su contexto natural.

Según Kerlinger (1979, p. 116) “La investigación no experimental o expost-facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones”. Esto quiere decir que uno investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular las variables. Por otro lado, la investigación transversal permite recoger y analizar los datos en un momento determinado, los estudios realizados con este diseño arroja resultados más descriptivos que experimentales.

3.3 Población

Se identificó como conjunto de individuos a analizar los países de España y Estados Unidos por sus características y potencial para exportar, ya que estos dos países son los mercados a los cuales el empresario quiere realizar su estudio, teniendo como ciudades principales en el caso de España Madrid y para Estados Unidos Maryland y florida.

3.4 Fuentes de recolección de la información

Como fuente de recolección de información se usarán las fuentes secundarias quienes contienen información primaria sintetizada que facilita y mejora el acceso a las fuentes primarias y a sus contenidos como estadísticas. Estas bases de datos serán de gran ayudar con el fin de obtener información pertinente para el análisis y la realización de la investigación como lo son:

-Procolombia

-Maro

-Trade map

-Fiducoldex

-Atlas media

-Legiscomex

-Central Inteligence Agency

-Datos macro

-Bases de datos del Areandina

3.5 Técnicas de recolección de la información

Al momento de realizar una investigación es necesario identificar los métodos, técnicas e instrumentos a usar como esos elementos que afirman el hecho empírico de la investigación, para la cual en este caso se implementará un revisión en bases de datos que consiste en analizar cada variable con el fin de obtener un resultado que permita el avance de la investigación.

3.6 Proceso para la recolección de la información

- Se determinarán los procedimientos que nos llevarán a reunir los datos necesarios.
- Determinar las fuentes y su localización
- Medios o métodos para recolectar los datos
- Identificar el instrumento de medición

3.7 Proceso y análisis de la información

La aplicación utilizada para el procesamiento de la información tiene como fin obtener los datos agrupados y ordenados para que permitan la facilitación del análisis de la información según los objetivos planteados por medio de datos ya procesados y analizados para obtener un resultado final.

A continuación se presentan las etapas para la obtención de los resultados.

- Recolección de datos
- Clasificación y compilación de la información

- Presentación y publicación de los resultados

Ilustración 2. Proceso y análisis de la información

Ilustración 3. Proceso y análisis de los datos

4. Resultados, análisis y discusión

4.1 Antecedentes del negocio o empresa

Reseña histórica

GARCABAS es una empresa orgullosamente Pereirana, comprometida con el uso adecuado de los recursos naturales para la transformación y creación de productos eco tecnológicos; nos basamos en la Innovación, Desarrollo y Sostenibilidad (I+D+S), mejorando además la calidad de vida de las personas y el medio ambiente.

Juan Daniel García Cabas, joven risaraldense, Biólogo egresado de la Unisarc en el año 2015. Esta innovadora idea surgió cuando el entonces estudiante de séptimo semestre, buscaba ideas para empezar su trabajo de grado. Fue entonces cuando subía por el puente helicoidal que comunica el municipio de Dosquebradas con Sta. Rosa de Cabal y observo los cultivos de café.

Fue allí donde se puso a pensar que Colombia es un país cafetero, por ende origina más producción de residuos sólidos que no estaban siendo aprovechados y por el contrario estaban siendo tirados a los cuerpos de agua generando contaminación e impactos ambientales negativos en el medio ambiente, por tal motivo se vio la oportunidad de aprovechar estos residuos.

Se aprovechan entonces los residuos de la cascarilla de café y generan una alternativa que es el Biocombustible que hoy día se conoce como COFFUEL.

Después de un largo año de investigación se concreta el producto y se obtiene colaboración importante por parte de Tecno parque, Carder, Sena y Ministerio de medioambiente. Finalmente Garcabas abre sus puertas al público el 1 de septiembre del 2016.

Diseño y marca corporativa

En nombre está basado en tres grandes empresas, dos a nivel mundial y una a nivel nacional

- G se asemeja a Google

-Cantidad de letras de Postobón

-El logo se asemeja a Microsoft o Windows pero en forma de círculos.

Misión, Objetivos y Metas

MISIÓN Aprovechar, transformar y crear productos eco tecnológicos para la sostenibilidad ambiental y el bienestar social a nivel mundial.

VISIÓN Ser una empresa reconocida a nivel internacional en 5 años por sus productos de alta calidad, innovación y un modelo a seguir por su compromiso social y ambiental.

OBJETIVO Fortalecer el trabajo con entidades públicas, privadas y demás instituciones para la ejecución de la "I+D+S Garcabas" que significa Innovación, Desarrollo y Sostenibilidad Garcabas.

VALORES

Pasión

Calidad

Respeto

Innovación

Compromiso

Certificaciones Certificado como negocio verde

Ilustración 4. Certificado de reconocimiento

Organización actual y equipo directivo; su formación, experiencia y capacidades de cara al proyecto de exportación. Identificación de las posiciones clave vacantes.

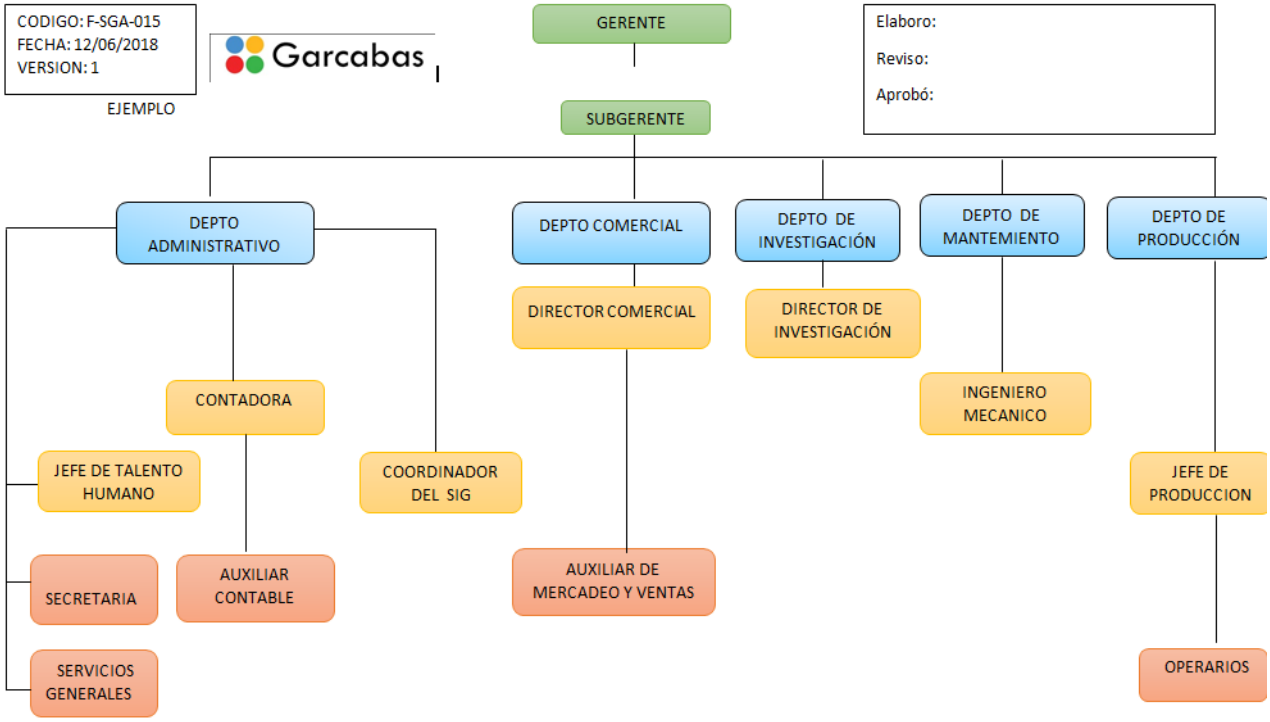


Ilustración 5. Organigrama de Garcabas

Cargo	Funciones
Gerente General	Es el encargado, de nombrar los representantes de cada departamento y evaluar periódicamente el cumplimiento de sus funciones, también lidera las buenas relaciones comerciales entre proveedores y clientes, y su mayor función es la búsqueda de clientes potenciales a nivel nacional e internacional como también de expandir su marca.
Sub Gerente y representante legal	Encargado de varios departamentos y áreas importantes como: Investigación, Innovación y es quien desarrolla todos los avances tecnológicos y metodológicos de la empresa como también ofrece conferencias sobre su empresa, igualmente es el encargado de representar legalmente a la empresa.
Gerente comercial	Encargada del departamento de marketing, servicio al cliente, comunicaciones y departamento de publicidad.
Jefe departamento financiero	Responsable de hacer rentable la empresa y maximizar las ganancias. Desarrolla de manera eficiente las actividades de custodia, control, manejo y desembolso de fondos, valores y documentos negociables que administra la empresa.

Asesor financiero y formulador de proyectos	Encargado de darle viabilidad a las ideas planteadas por la empresa y en plantear objetivos para la reducción de costos y aumento de ingresos.
Asesor jurídico	Defiende los intereses de la compañía en todo tipo de procedimientos judiciales. Estudia y resuelve los problemas legales relacionados con la empresa, sus contratos, convenios y normas
Contadora	Es encargada de la toma decisiones e incorpora valores éticos y sociales en el cumplimiento de sus responsabilidades hacia la comunidad. Participa en el diseño, implementación y dirección de los sistemas de información contable para el logro de los objetivos de la organización. Interviene en la preparación y administración de presupuestos, en la evaluación de proyectos y en los estudios de factibilidad económica y financiera de organizaciones. Planifica el diseño, implementación de sistemas de control de gestión, fundamentalmente a partir de la información contable y la auditoría operativa. Supervisa la preparación y realiza análisis, revisión e interpretación de estados contables históricos y proyectados, presupuestos y sistemas de costos.

	Participa en el diseño de políticas tributarias. Asesora en relación con la aplicación e interpretación de la legislación tributaria.
Auxiliar contable	Recibe, examina, clasifica, codifica y efectúa el registro contable de documentos. Revisa y compara lista de pagos, comprobantes, cheques y otros registros con las cuentas respectivas. Archiva documentos contables para uso y control interno. Elabora y verifica relaciones de gastos e ingresos
Operario de fábrica	El operario de procesamiento del Coffuel es el profesional que controla y realiza los procesos de recepción, manipulación, transformación y elaboración de producto, Esta actividad está formada por diferentes procesos ósea operaciones básicas, que son características de la fábrica donde se trabaja, respetando en todo momento las normas de calidad, de medio ambiente, seguridad y técnicas establecidas por la empresa.

Tabla 2. Cuadro organizacional

Información de: Empresa Garcabas

Nota: Elaboración propia

Información de la empresa	
Nombre de la empresa:	Garcabas
Nit	1088010087 4
Ubicación	Bodega N- 3B C.C metropolitano la badea, Cra 1 Oeste N-9-39
Municipio	Dosquebradas/ Risaralda
Teléfono	320 563 3082- 301 274 59 81
Horario	Lunes a viernes de 800 am a 12 m 2:00pm a 6:00pm sábados 8:00 am a 12:00 m
Equipo de trabajo	13 incluyendo empleados
Actividad económica	Otros productos manufactureros (Biocombustible)

Código CIU	5151 Empresa dedicada al comercio al por mayor de combustibles sólidos, líquidos, gaseosos y productos conexos, incluye empresas dedicadas a la venta con auto-transporte de carbón mineral y/o vegetal, leña.
Tipo de riesgo	I (Área administrativa), III (Área producción)
Fundadores	Juan Daniel Cabas Garcia- Jair Daniel Cabas
Número de socios	4
Tipo de contrato	Verbal
Código de verificación	Cqa8csnW8y
Año de fundación	1 de septiembre de 2016
Redes sociales	Garcabas.com
Régimen	Común
Objeto social	Fortalecer el trabajo con las entidades públicas y privadas para la ejecución de la “D+ I+S a nivel nacional y mundial. Marca: Garcabas Slogan; “haz la diferencia”
Razón social	Juan Daniel García Cabas

Tabla 3. Información de la empresa

4.2 Producto

a. Descripción del Producto

Coffuel industrial es un producto fabricado a base de residuos de café como lo es la cascarilla o comúnmente conocida como el cisco, su forma es pequeña y cilíndrica. Posee un alto poder calórico que le permite ser utilizado en grandes industrias o en parrilladas familiares.

Dentro de las principales ventajas se destaca la utilización de menos espacio de almacenaje, cumple su ciclo de vida de forma natural y son 100% ecológico. Por otro lado, poseen mayor durabilidad en condiciones óptimas, son de fácil manipulación y no genera gran suciedad en las manos o prendas de vestir como suele pasar con combustibles tradicionales, su encendido es sencillo y rápido generando una llama constante. Así mismo, sirve como abono ecológico, utiliza un menor porcentaje de azufre y ceniza, no es tóxico ni produce fuertes olores y la emanación del humo es muy poca.

b. Usos de producto

Coffuel industrial: Es un producto usado en empresas que requieren de gran poder calórico para realizar su actividad.

Su modo de uso es agrupar cierta cantidad del producto y encender con un papel, mechero o encendedor y finalmente esperar unos minutos hasta que encienda.

Este producto puede ser utilizado en sitios, calderas, textilerías, ladrilleras entre otros, reemplaza la implementación de carbones como el carbón mineral, el carbón cuque y el gas natural.

c. Características

Coffuel industrial.

Dentro de las principales ventajas que posee el producto se puede destacar que genera menos azufre, ceniza, CO2 con un mayor poder calórico, al igual que reduce la deforestación y sirve como abono natural, ayuda a que haya menos calentamiento global ya que no es tóxico ni produce olores y la emanación de humo es muy poca, promueve la energía renovable, así mismo es de fácil manipulación y no ensucia las manos o prendas de vestir como suele sucedes con los combustibles tradicionales, su encendido es rápido y sencillo generando una llama constante, su ciclo de vida es natural y 100% ecológico.

Contribuye al desarrollo social, cultural y ambiental de la nación y se ha constituido en un importante agente generador de empleo sostenible.

d. ficha técnica

Coffuel industrial

Ilustración 6. Ficha técnica del coffuel industrial

e. Costos de Producción del Producto

Coffuel Industrial: El costo de producción de Coffuel Industrial es de 450 pesos el kilo y su precio final para el público es de 650 pesos.

Gastos administrativos Garcabas	
Arriendo	$5.500.000
Mano de obra	$4.000.000
Servicio y papelería	$1.000.000
Total	$10.500.000

Inventario	
Materia prima	37 toneladas
Producto terminado	15 toneladas
Maquinaria	6 toneladas

Costo de materia prima	Kg	Precio $150x Kg
Cisco	27000kg	$4.050.000

Tabla 4. Gastos administrativos

Información tomada de: Empresa Garcabas

Nota: Elaboración propia

COSTOS DE PRODUCCIÓN	
Costos Fijos	
Gastos Personal	115.837.415
Gastos de operación	139.943.333
Gastos de Administración	7.670.000
Gastos Diferidos	700.000
Total Costos fijos	264.150.748
Costos Variables	
Materia Primas e insumos (Sin Iva)	272.238.720
Gastos de Operación	9.687.600
Gastos de Administración	28.080.000
Total costos variables	310.006.320
Costo total	574.157.068
Numero productos o servicios	1.248.000
Costo Promedio producto o servicio promedio	**460**

Tabla 5Costos de producción

f. Determinar el Código del Sistema Armonizado para su producto

Definir su partida arancelaria

Es el mismo para ambos productos

Ilustración 7. Sistema armonizado del coffuel

g. Riesgos y desafíos

RIESGOS DE COMERCIO EXTERIOR	RIESGO DE MERCADEO	RIESGO DE TRANSPORTE
Riesgos documentarios: Es consecuencia de las dificultades en el despacho o en la expedición de una mercancía por falta de documentación exigida**.**	**Riesgo de mercado:** es la pérdida en la que se puede incurrir debido a la fluctuación de los precios en los diversos activos que se presentan en los mercados o una variación en variables como la tasa de interés o el tipo de cambio.	**Riesgo de mar:** Daños o pérdidas causados por accidente en la navegación, como: naufragio, hundimiento de buque, colisión
Riesgo tasa de interés: deriva de las fluctuaciones en los tipos de interés dado la política monetaria, el déficit público, tasas de inflación, y tipos de interés exteriores.	**Riesgo de imagen corporativa:** Es la opinión que tiene los agentes internos o externos con respecto a una compañía o su producto y ésta puede ser positiva o negativa.	**Riesgo en el mar:** Peligros que enfrentan las mercancías en el buque como: incendios, rayos o explosión**.**

Riesgo de tipo de cambio: Se da cuando se fijan los precios, a partir de ese momento las posibles fluctuaciones en el tipo de cambio alteran el beneficio esperado de la operación.	**Riesgo de no aceptación:** posible riesgo por parte de las entidades reguladoras, así como por el cliente fina**l**	**Riesgo de carga y descarga:** Podría ocasionarse en el origen de partida de la mercancía y en el destino.
Riesgo político: Es el riesgo financiero asociado a factores que no son propios del mercado como políticas sociales.	**Riesgo de calidad:** La mercancía puede no obtener la calidad esperada por el importador, motivo por el cual puede ser rechazada	**Riesgo de avería gruesa:** procedimiento para distribuir los costes de la resolución de un siniestro marítimo entre las partes que se benefician de que el buque y la carga se salven
Riesgo de circunstancias imprevisibles: Son supuestos que pueden suceder en cualquier momento de la operación	**Riesgo de precio:** Riesgo que puede presentar la mercancía en el país de destino al venderse a un precio más alto que la competencia o por debajo que no genere ganancias.	**Riesgo de robo y hurto:** Se puede presentar en cualquier momento del proceso, aunque puede ser saldado por la compra de un seguro

Riesgo país: Todo riesgo inherente a las inversiones y a las financiaciones en un país.		**Riesgo de rotura:** Hecho que le puede suceder a la mercancía en cualquiera de las etapas de la operación.

Tabla 6Riesgos y desafíos

Análisis DOFA del Coffuel industrial/ ahumado

Ilustración 8. DOFA coffuel industrial

Nota: Elaboración propia

4.3 Inteligencia de mercados

4.3.1 Preselección de países (matriz de preselección de países)

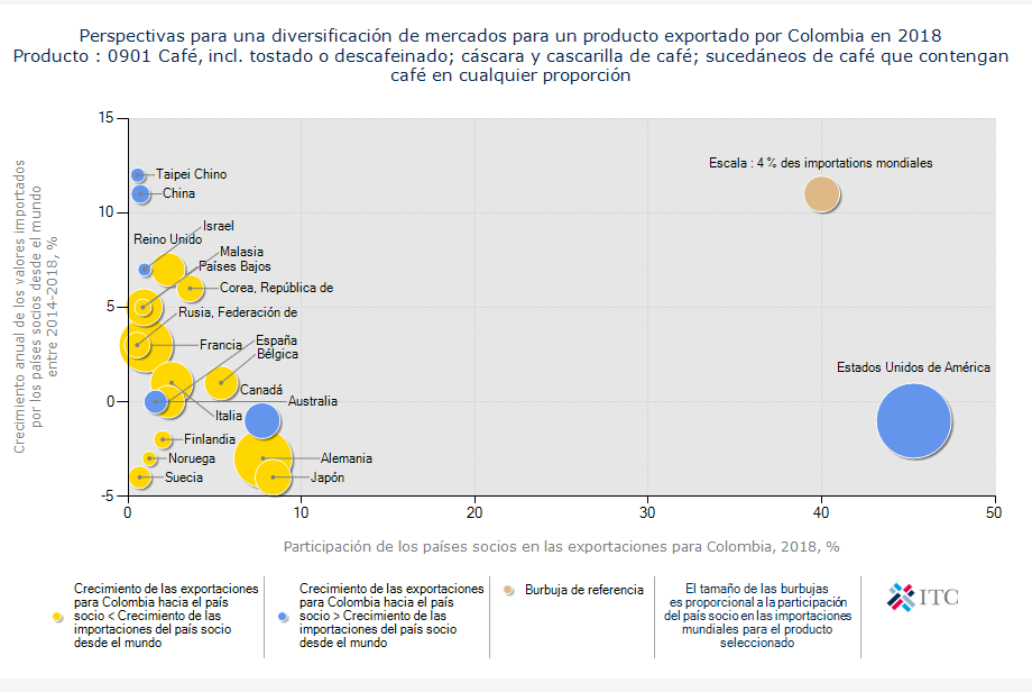
La matriz de selección de países no se realizó debido a que el empresario ya había elegido los países y las ciudades a las cuales llevará su producto.

4.3.1.1 Destino actual de las exportaciones Colombianas de su producto

Importadores	Seleccione sus indicadores					
	Valor exportado en 2018 (miles de USD)	Saldo comercial en 2018 (miles de USD)	Participación de las exportaciones para Colombia (%)	Cantidad exportada en 2018	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad)
Mundo	2.335.423	2.239.362	100	722.541	Toneladas	3.232
Estados Unidos de América	1.058.089	1.057.961	45,3	326,092	Toneladas	3.245
Japón	195.241	195.241	8,4	62.070	Toneladas	3.145
Alemania	181.710	181.710	7,8	58.283	Toneladas	3.118
Canadá	180.530	180.530	7,7	58.138	Toneladas	3.105
Bélgica	125.268	125.268	5,4	35.967	Toneladas	3.483
Corea	83.616	83.610	3,6	26.442	Toneladas	3.162
Italia	58.549	58.049	2,5	18.463	Toneladas	3.171
España	54.181	54.169	2,3	16.697	Toneladas	3.245
Reino Unido	54.034	52.732	2,3	15.842	Toneladas	3.411
Finlandia	46.614	46.614	2	14.977	Toneladas	3.112

Tabla 7.Destino actual de las exportaciones

Fuente: Trade map



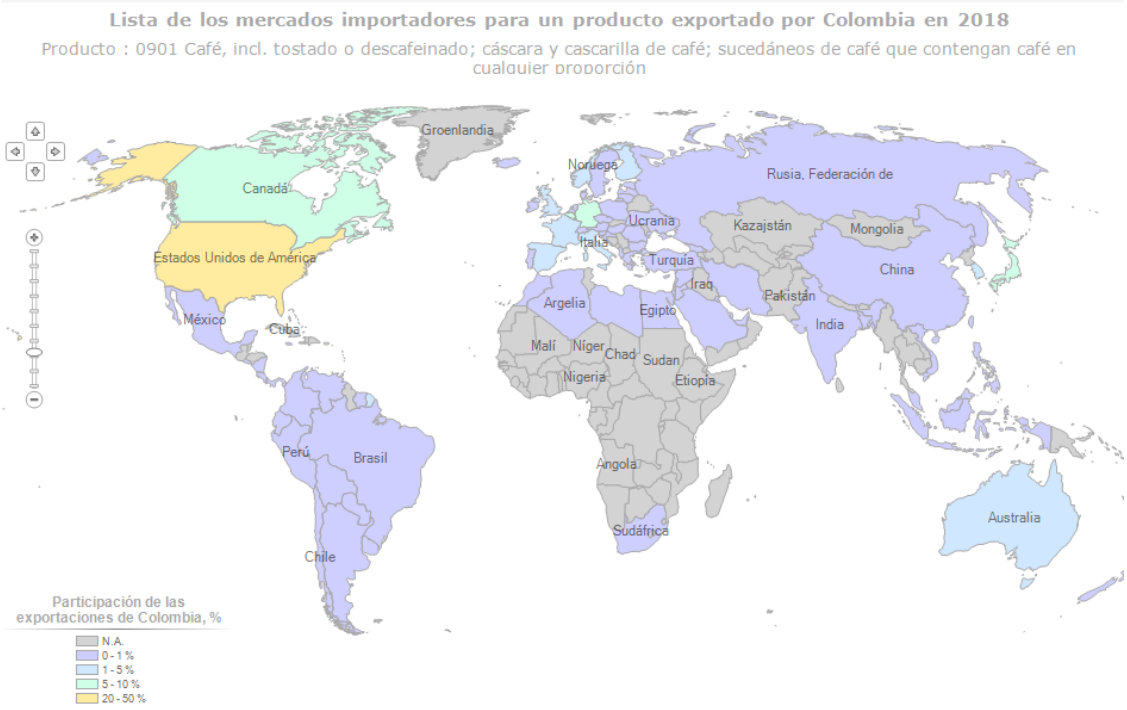


Ilustración 9. Destino actual de las exportaciones Colombianas

Fuente: Trade map

4.3.1.2 Datos macroeconómicos

País	**Estados Unidos**	**España**
Población:	325.326.000	46.934.632
Superficie:	9.831.510km2	505.935 KM2
Moneda:	Dólares USA	Euros
Pertenece a	G20, G8, FMI, TLCAN, OTAN, OEA, OCDE, ONU, OSCE	CoE, Zona Euro, EEE, FMI, OTAN, OCDE, ONU, OSCE, UE
PIB per cápita:	59.531.66 USD (2017)	28.156.82 USD (2017)
Devaluación:	Déficit comercial. Caída del Dólar frente al Euro de 2.7% (2018)	Déficit comercial. Caída del Euro frente al dólar del 4.39% (2019)
Desempleo:	3.6% abril (2019)	13.9% febrero (2019)
Inflación:	2.9% (2018)	1.15% (2019)

Tabla 8.Datos macroeconómicos

Estados Unidos

Ilustración 10. Evaluación riesgo país de Estados Unidos

Fortalezas

-Mercado laboral flexible

-El pleno empleo es uno de los objetivos de la reserva federal

-El papel predominante del dólar estadounidense en la economía global

-Casi el 60 % de la deuda pública es poder de los residentes

-Muy atractivo: líder en investigación e innovación, gran mercado

-Tasas reducidas de impuestos corporativos

-Aumento de la autosuficiencia energética

Debilidades

-Baja participación en el mercado laboral

-Hogares poco geográficamente flexibles

-Deuda familiar elevada (131% del ingreso bruto disponible)

-Paisaje político polarizado

-Baja tasa de fertilidad

-Infraestructura desactualizada

-Incremento de las desigualdades

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS				
	2016	2017	2018(e)	2019 (f)
El crecimiento del PIB (%)	1.6	2222	2.9	2.5
Inflación (promedio anual, %)	1.3	2.1	2,4	1.9
Saldo presupuestario (% PIB)	-3,9	-3,8	-4,3	-4,6
Saldo en cuenta corriente (%PIB)	-2,3	-2,3	-2,3	-2,5
Deuda pública (%PIB)	106,9	106,2	105,8	106,5
(e): Estimación (f): Pronóstico.				

Tabla 9.Principales indicadores macroeconómicos

Fuente: Coface for trade

España

Ilustración 11.Evaluación riego país de España

Fortalezas

-Medidas de reforma (mercado laboral, sector bancario, derecho concursal, etc.)

-Renovación de la competitividad y fortalecimiento de los sectores de exportación.

-Mejora de la situación financiera de las empresas

-Infraestructura de alta calidad

-Potencial turístico significativo

Debilidades

-Altos niveles de deuda pública y privada; posición externa neta muy negativa

-Dualidad del mercado laboral; alto desempeño estructural

-Gran cantidad de pequeñas empresas improductivas

-Paisaje político fragmentado; unidad nacional amenazada por impulso de independencia en Cataluña

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS				
	2016	2017	2018 (e)	2019 (f)
El crecimiento del PIB (%)	3.2	3.0	2.5	2222
Inflación (promedio anual, %)	-0.3	2,0	1.8	1.7
Saldo presupuestario (% PIB)	-4.5	-3.1	-2.7	-2.1
Saldo en cuenta corriente (%PIB)	2222	1.9	1.2	1.0
Deuda pública (%PIB)	99,0	98,1	96,9	96,2
(e): Estimación (f): Pronóstico.				

*Tabla 10.*Principales indicadores macroeconómicos

Fuente: Coface for trade

4.3.1.3 Afinidad cultural y comercial

País:	Estados Unidos	España
Idioma	Inglés	Español
Religión	Mayoritariamente cristiano	Mayoritariamente cristianismo

Tabla 11.Afinidad cultural y comercial

País	PIB (%)	PIB (miles de millones de dólares)	PIB per cápita (dólares)	PC (%)	Desempleo (%)	Déficit público/PIB (%)	Deuda pública/PIB (%)	Balanza por cuenta corriente
España	0.17	1.394,37	30.315,41	1,46	26,66	-4,34	99,06	2,65
Estados Unidos	2,59	170437,86	54.609,47	1,51	7,36	-3,16	107,32	-2,81

Estados Unidos – Meryland- Florida

Estados Unidos, situado en Norteamérica limita al Norte con Canadá, al Este con el Océano Atlántico, al Sur con México y al oeste con el Océano Pacífico. La superficie total de su territorio es de 9.833.517 km².

Fuente: Central Agency of Inteligence, 2016.

Fuente: Procolombia- perfil logístico estados unidos

Meryland

Florida

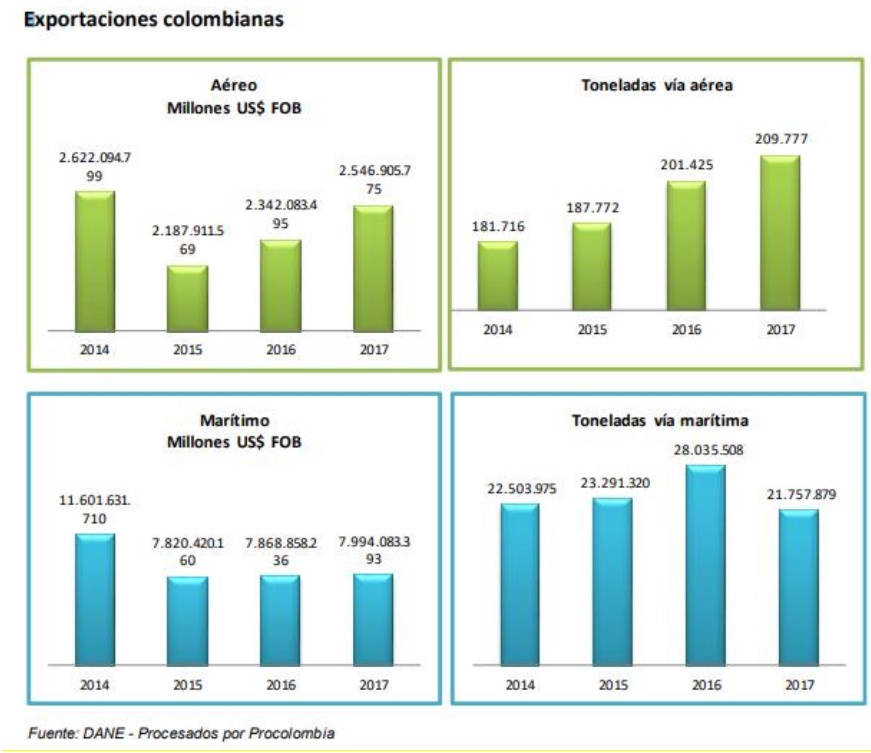


Ilustración 12. Exportaciones Colombianas

Desempeño Logístico de Estados Unidos

Según el Logistics Performance Index (LPI) publicado por el Banco Mundial en 2016, Estados Unidos ocupa el puesto número 10 en el mundo en cuanto al desempeño logístico.

Sumado a lo anterior es importante señalar que el desempeño presentado por Estados Unidos en cada uno de los diferentes aspectos que componen el LPI, fue el siguiente:

Logistics Performance Index de Estados Unidos

LPI	Puntaje	Puesto
	3,99	10
Aspectos evaluados		
Eficiencia aduanera	3,75	16
Calidad de la infraestructura	4,15	8
Competitividad de transporte internacional de carga	3,65	19
Competencia y calidad en los servicios logísticos	4,01	8
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4,20	5
Puntualidad en el transporte de carga	4,25	11

Fuente: The World Bank 2016.
El índice varía entre 1 y 5, donde 5 representa el mejor desempeño

Ilustración 13. Logistics performance index de Estados Unidos

Fuente: procolombia/ perfil logístico de Estados Unidos

Acceso marítimo y aéreo

Ilustración 14. Acceso marítimo a Estados Unidos

Marítimo

Estados Unidos posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 400 puertos y sub puertos, de los cuales 50 manejan el 90% del total de toneladas de carga. Están localizados estratégicamente en los Océanos Pacífico y Atlántico.

Algunos de los puertos estadounidenses se encuentran dentro del rango de los más grandes y de mayor movimiento de carga del mundo. Para la costa Este se destacan por la afluencia de navieras con servicio directo y regular los puertos de: Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, Jacksonville, Port Everglades, Miami, New Orleans y Charlestón.

Por otro lado, en la costa Oeste se maneja la oferta de servicios desde Colombia, en su mayoría hacia los puertos de Los Ángeles y Long Beach.

Desde la costa atlántica hay 13 navieras con 81 servicios directos, cuyos tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 3 días. La oferta se complementa con 144 rutas en conexión ofrecidas por 17 navieras con tiempos de tránsito desde los 4 días. Los transbordos se realizan en puertos de Panamá, Estados Unidos, Colombia, República Dominicana, México, Alemania, Jamaica, Honduras, Perú, Bahamas y Guatemala.

Desde Buenaventura hacia los puertos de Estados Unidos, existen servicios directos ofrecidos por 12 navieras. La oferta se complementa con 54 rutas, ofrecidas por 8 navieras, con tiempos de tránsito desde 7 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá, Estados Unidos, Colombia, México, Perú y Guatemala.

Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito
New york	Cartagena	Directo	6
	Buenaventura	Directo	9
	Barranquilla	Cartagena - Colombia	11
	Santa marta	Wilmington - delaware - Estados Unidos	10
Charleston	Cartagena	Manzanillo - Panamá	6
	Buenaventura	Balboa - Panamá, Manzanillo - Panamá	7
	Barranquilla	Manzanillo - Panamá	9
	Santa marta	Cartagena - Colombia, Manzanillo - Panamá	8
Houston	Cartagena	Directo	6
	Buenaventura	Cartagena - Colombia	13
	Barranquilla	Directo	7
	Santa marta	Directo	8
Port everglades	Cartagena	Directo	3
	Buenaventura	Directo	6
	Barranquilla	Directo	6
	Santa marta	Directo	5
Savannah	Cartagena	Directo	4
	Buenaventura	Colon - Panamá	14
	Barranquilla	Colon - Panamá	12
	Santa marta	Directo	16
Baltimore	Cartagena	Directo	8
	Buenaventura	Directo	11
	Barranquilla	Colon - Panamá	12
	Santa marta	Wilmington - delaware - Estados Unidos	10
Oakland	Cartagena	Colon - Panamá	12
	Buenaventura	Colon - Panamá	14
	Barranquilla	Colon - Panamá	12
	Santa marta	Manzanillo - Panamá, Balboa - Panamá, Long beach - Estados Unidos	28

Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Coordinación de Logística y Competitividad – ProColombia.
*La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio. Para más información visite el portal de Rutas y Tarifas de ProColombia

Ilustración 15. Frecuencias y tiempos de tránsito a Estados Unidos

Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a Estados Unidos

Ilustración 16. Lineas navieras con servicio a Estados Unidos

Aéreo

Estados Unidos cuenta con 13.513 pistas aéreas, donde varios son las más grandes y de mayor movimiento del mundo. La oferta de servicios directos desde Colombia se concentra en los Aeropuertos de John F. Kennedy International (Nueva York), Los Ángeles International, George Bush International (Houston), Memphis International Airport, Hartsfield-Jackson Atlanta International Airport y Miami International Airport.

Actualmente existen más de 13 aerolíneas que prestan servicios de transporte de carga hacia Estados Unidos. Las conexiones se realizan principalmente en ciudades de Estados Unidos, Panamá, El Salvador y México.

Conexiones de aerolíneas prestadoras de servicio a Estados Unidos

Aerolínea	Conexiones	Frecuencia
American airlines	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Miami - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Dallas - Estados Unidos, Miami - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Avianca	Directo	VI, DO
		MA, JU, SA
		LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		MA, MI, JU, VI, SA, DO
		LU, MA, JU, VI, SA, DO
		LU, MA, MI, JU, VI, SA
		MI, JU, VI, SA, DO
	Miami - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	San salvador - El Salvador	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		LU, MA, JU, VI, SA
		LU, MA, MI, VI, SA, DO
		MA, MI, JU, SA, DO
Aeroméxico	Mexico city - México	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		SA
Copa Airlines	Panama - Panamá	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
United Airlines	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Houston - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		MA, MI, JU, VI, SA, DO
Delta airlines	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Atlanta - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		LU, MA, MI, JU, VI, DO
Fedex	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Memphis - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		MA, MI, JU, VI, SA, DO
Centurion	Directo	MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Miami - Estados Unidos	MA, MI, JU, VI, SA, DO
		LU, MA, MI, JU, VI, SA
DHL Aviation	Panama - Panamá	LU, MA, MI, JU, VI, SA
Ups	Directo	MA, MI, JU, VI, SA
	Miami - Estados Unidos	MA, MI, JU, VI, SA
LATAM Cargo	Directo	MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Mexico city - México	SA
Premium jet	Panama - Panamá	MA, MI, JU, VI, SA, DO
		MI, SA

Fuente: Aerolíneas. Información procesada por la Coordinación de Logística y Competitividad – ProColombia.
*La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio. Para más información visite el portal de Rutas y Tarifas de ProColombia.

Ilustración 17. Conexiones de aerolineas a Estados Unidos

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.

Exportación

Indicador	Estados Unidos	OCDE
Tiempo para exportar: Cumplimiento fronterizo (horas)	2	12
Costo para exportar: Cumplimiento fronterizo (USD)	175	150
Tiempo para exportar: Cumplimiento documental (horas)	2	3
Costo para exportar: Cumplimiento documental (USD)	60	36

Importación

Indicador	Estados Unidos	OCDE
Tiempo para importar: Cumplimiento fronterizo (horas)	2	9
Costo para importar: Cumplimiento fronterizo (USD)	175	115
Tiempo para importar: Cumplimiento documental (horas)	8	4
Costo para importar: Cumplimiento documental (USD)	100	26

Fuente: *Doing Business. 2017*

Ilustración 18. Indicadores de comercio transfronterizo

Estados Unidos	**España**
Tipo de gobierno: República federal constitucional	**Tipo de gobierno:** Monarquía constitucional hereditaria con un régimen de democracia parlamentaria
Estabilidad del gobierno: Estados Unidos es la mayor economía a nivel mundial, por sobre China. La economía creció 2.9% en 2018, una mejoría desde el 2.2% en 2017, y se espera que crezca en un 2.5% y en un 1.8% en 2019 y 2020, de acuerdo al FMI. Coface también calculó un crecimiento de un 2.9% del PIB en 2018 y estima una crecimiento de 2.3% del PIB en 2019 mientras recalca las reformas a los impuestos del presidente Donald Trump (el cual recorta la tasa de impuesto a las empresa de un 35% a un 21%). El déficit fiscal de Estados Unidos se mantuvo en -5.1% durante el 2018 y las estimaciones del FIM proyecta que esta tendencia continúe (-5.6% y -5.5% en los	**Estabilidad del gobierno:** España ha experimentado una recuperación económica equilibrada durante los últimos cuatro años. En 2018, la economía creció a una tasa estimada del 2,7% (FMI), principalmente debido a un sector de construcción activo y al aumento del gasto público. Sin embargo, un menor consumo de los hogares y una caída en las inversiones comerciales, junto con problemas estructurales como un presupuesto nacional desequilibrado, un alto déficit fiscal y deuda pública, dificultaron la tasa de crecimiento (que fue la más lenta desde 2014). El FMI prevé una nueva desaceleración para la economía española en 2019 y 2020 (en 2,2% y 1,9%, respectivamente), en medio de la incertidumbre política, un posible aumento de la presión fiscal, un crecimiento mundial más débil y el nuevo aumento del proteccionismo.

próximos años). El Coface es más pesimista, y calcula en un 5.8% el déficit fiscal en 2018 y esperan un déficit de -6.1% en el presupuesto en 2019.	

*Tabla 12.*Tipos de gobierno

Fuente: Santander/trade portal

España- Madrid

Está ubicado al Sur Occidente del continente europeo, cuenta con una superficie de 504.782 Km2 comprendidos en gran parte de la península Ibérica, con posesiones en archipiélagos y una variedad de islas que encallan en sus costas. Los principales centros de desarrollo comercial e industrial son su capital Madrid y Barcelona, ubicada en la costa oriental del mediterráneo español.

Fuente: procolombia/ Central Agency of Inteligence, 2016

Madrid

Exportaciones Colombianas

Fuente: DANE - Procesados por Procolombia

Ilustración 19. Exportaciones Colombianas a España

Desempeño logístico de España

Según el Logistics Performance Index (LPI) ubicado por el Banco Mundial en 2018, España ocupa el puesto número 23 en el mundo en cuanto al desempeño logístico.

Sumado a lo anterior es importante señalar que el desempeño presentado por España en cada uno de los diferentes aspectos que componen el LPI, fue el siguiente:

Logistics Performance Index de España

LPI	Puntaje	Puesto
	3,73	**23**
Aspectos evaluados		
Eficiencia aduanera	3,48	24
Calidad de la infraestructura	3,72	25
Competitividad de transporte internacional de carga	3,63	22
Competencia y calidad en los servicios logísticos	3,73	23
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	3,82	23
Puntualidad en el transporte de carga	4,00	26

Fuente: The World Bank 2016.

El índice varía entre 1 y 5, donde 5 representa el mejor desempeño

Ilustración 20. Logistic performance Index de España

Fuente: procolombia/ perfil logístico de España

Acceso marítimo y aéreo

Ilustración 21. Acceso marítimo a España

Marítimo

Debido a su posición geográfica; España cuenta con diferentes accesos al mar, sus costas albergan a más de 53 puertos internacionales de los cuales se destacan en recepción de mercancías provenientes de Colombia, Algeciras, Barcelona, Bilbao y Valencia.

La mayor infraestructura portuaria está ubicada en el Mediterráneo, con tres grandes puertos especializados en el manejo de contenedores, Algeciras, Barcelona, Valencia, mientras

que en el Norte del país se encuentra el puerto de Bilbao.

Principales puertos de España	
Puerto de Valencia	

Puerto de Algeciras	
Puerto de Barcelona	

Puerto de Bilbao	

Tabla 13.Principales puertos de España

Desde la costa atlántica hay 4 navieras con 10 servicios directos, cuyos tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 13 días. La oferta se complementa con 51 rutas en conexión ofrecidas por 10 navieras con tiempos de tránsito desde los 17 días. Los transbordos se realizan en puertos de Panamá, Países Bajos, Colombia, Bélgica, Alemania, España, Jamaica, República Dominicana y Bahamas. Desde Buenaventura hacia los puertos de España, no existen servicios directos. La oferta se complementa con 16 rutas, ofrecidas por 4 navieras, con tiempos de tránsito desde 20 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá, Colombia, España y

Bahamas.

Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
Barcelona	Cartagena	Directo	14
	Buenaventura	Cartagena - Colombia	22
	Barranquilla	Cartagena - Colombia	22
	Santa marta	Manzanillo - Panamá, Algeciras - España	21
Valencia	Cartagena	Directo	14
	Buenaventura	Cartagena - Colombia	20
	Barranquilla	Cartagena - Colombia	24
	Santa marta	Manzanillo - Panamá, Algeciras - España	26
Algeciras	Cartagena	Manzanillo - Panamá	17
	Buenaventura	Balboa - Panamá, Manzanillo - Panamá	23
	Barranquilla	Manzanillo - Panamá	21
	Santa marta	Manzanillo - Panamá	17
Cadiz	Cartagena	Manzanillo - Panamá, Algeciras - España	20
	Buenaventura	Balboa - Panamá, Manzanillo - Panamá, Algeciras - España	23
	Barranquilla	Manzanillo - Panamá, Algeciras - España	21
	Santa marta	Manzanillo - Panamá, Algeciras - España	18
Bilbao	Cartagena	Manzanillo - Panamá, Algeciras - España, Malaga - España	25
	Buenaventura	Balboa - Panamá, Manzanillo - Panamá, Algeciras - España, Malaga - España	28
	Barranquilla	Manzanillo - Panamá, Algeciras - España, Malaga - España	26
	Santa marta	Manzanillo - Panamá, Algeciras - España, Malaga - España	23
Las palmas	Cartagena	Manzanillo - Panamá, Malaga - España	30
	Buenaventura	Balboa - Panamá, Manzanillo - Panamá, Algeciras - España, Malaga - España	33
	Barranquilla	Manzanillo - Panamá, Malaga - España	31
	Santa marta	Manzanillo - Panamá, Malaga - España	28
Santa cruz de Tenerife	Cartagena	Manzanillo - Panamá, Algeciras - España	28
	Buenaventura	Algeciras - España, Balboa - Panamá	30
	Barranquilla	-	-
	Santa marta	Manzanillo - Panamá, Algeciras - España	26

Ilustración 22. Frecuencias y tiempo de tránsito a España

Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a España

Ilustración 23. Lineas navieras a España

Fuente: Procolombia/ perfil logístico

Aéreo

España cuenta con una amplia red aérea compuesta por 152 aeropuertos, de los cuales 35 son internacionales, los que más se destacan en cuanto a la recepción de mercancías colombianas son: Barcelona- El Prat, Madrid-Barajas, Málaga, Sevilla, Valencia, y Zaragoza. En la actualidad España invierte en la renovación de infraestructura y servicios de dos de sus más importantes aeropuertos.

Existen servicios aéreos directos, desde Bogotá a Madrid. Sin embargo, La oferta de servicios aéreos desde Colombia hacia España se circunscribe principalmente a vuelos con conexión en diferentes ciudades como, Miami, Paris, Londres, Luxemburgo, Caracas, Frankfurt, Ámsterdam y San Juan.

De acuerdo con la estructura de servicios de cada aerolínea, y según el modo de transporte utilizado hacia España, se generan variaciones en los tiempos de tránsito totales.

Actualmente existen más de 19 aerolíneas que prestan servicios de transporte de carga hacia España. Las conexiones se realizan principalmente en ciudades de Reino Unido, Alemania, Estados Unidos, Francia, Argentina, Brasil, Cuba, España, Luxemburgo, México, Países Bajos y Italia.

Conexiones de aerolíneas prestadoras de servicios a España

Aerolínea	Conexiones	Frecuencia
American airlines	Miami - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Miami - Estados Unidos, Madrid - España	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Avianca	Directo	DO
		LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		LU, MA, MI, VI, SA
		LU, MI, VI, DO
		MI, SA
		LU, MA, JU, VI, DO
Aeroméxico	Mexico city - México	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Cargolux	Luxemburgo - Luxemburgo, Barcelona - España	VI, DO
	Luxemburgo - Luxemburgo	VI, DO
Copa Airlines	Panama - Panamá	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
British airways	Miami - Estados Unidos, Londres - Reino Unido	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Londres - Reino Unido	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Miami - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Miami - Estados Unidos, Londres - Reino Unido, Madrid - España	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Iberia	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Madrid - España	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Martinair	Amsterdam - Países Bajos	MA, MI, JU, VI, SA, DO
United Airlines	Directo	MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Newark - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		LU
Klm	Amsterdam - Países Bajos	LU, MA, JU, VI, SA, DO
Air france	Paris - Francia	MA, MI, JU, VI, SA, DO
Alitalia	Miami - Estados Unidos, Milan - Italia	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Delta airlines	Atlanta - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Fedex	Memphis - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Centurion	Miami - Estados Unidos	MA, MI, JU, VI, SA, DO
Cubana de aviacion	La habana - Cuba	DO
LATAM Cargo	Sao paulo - Brasil	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Air canada	Toronto - Canadá	LU, MA, JU, SA, DO
Lufthansa	Frankfurt - Alemania	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Aerolineas argentinas	Buenos Aires - Argentina	LU, MI, VI, DO

Fuente: Aerolíneas. Información procesada por la Coordinación de Logística y Competitividad – ProColombia.
*La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio. Para más información visite el portal de Rutas y Tarifas de ProColombia.

Ilustración 24. Aerolíneas a España

Exportación

Indicador	España	OCDE
Tiempo para exportar: Cumplimiento fronterizo (horas)	0	12
Costo para exportar: Cumplimiento fronterizo (USD)	0	150
Tiempo para exportar: Cumplimiento documental (horas)	1	3
Costo para exportar: Cumplimiento documental (USD)	0	36

Importación

Indicador	España	OCDE
Tiempo para importar: Cumplimiento fronterizo (horas)	0	9
Costo para importar: Cumplimiento fronterizo (USD)	0	115
Tiempo para importar: Cumplimiento documental (horas)	1	4
Costo para importar: Cumplimiento documental (USD)	0	26

Fuente: Doing Business 2017

Ilustración 25.Indicadores de tiempo y costo para España

Fuente: Procolombia/ perfil logístico España

4.3.1.4 Preferencias arancelarias

Arancel e impuestos		
País	España	Estados Unidos
Arancel	4,2%	0%
IVA	21%	0%

Tabla 14.Arancel e impuestos

https://www.rankia.com/blog/irpf-declaracion-renta/780527-tipos-iva-espana-ano-2019

4.3.1.5 Condiciones de acceso y Normatividad de los mercados

Las condiciones de acceso y normatividad varían para cada uno de los países, teniendo en cuenta que para ingresar productos se deben presentar ciertos requisitos de entrada que exigen

los países como por ejemplo certificados fitosanitarios, certificados de calidad, permisos especiales, entre otros.

Estados Unidos

Documentos requeridos

• Documento de transporte

• Factura comercial (con tres copias), emitido por el vendedor, con el valor por unidad y total, y la descripción de la mercancía.

• Manifiesto de carga o ingreso, "formulario de aduana 7533" o Despacho Inmediato "formulario de aduana 3461"

Aduanas y Protección Fronteriza (CBP), requiere una "descripción precisa y el peso de la carga o, para un contenedor sellado, la descripción y el peso de la carga en la declaración del expedidor."

Una descripción narrativa precisa, es una descripción que es lo suficientemente precisa para la CBP sea capaz de identificar las formas, características físicas, y el embalaje probable de la carga declarada, todo para que la CBP puede identificar cualquier anomalía en la carga cuando un contenedor se revisa a través de equipos de imágenes. La descripción también debe ser lo suficientemente precisa para identificar todos los bienes, que pueden emitir radiación.

Qué tan específica debe ser la información, depende de la naturaleza de la mercancía. Por ejemplo, "aparatos electrónicos" no es una descripción precisa, pero "reproductores de CD" o "monitores" si se consideraría preciso.

Para ser claros, en ningún caso es una descripción en blanco de carga, de todo tipo (FAK), dice que contiene (STC) con o sin otra descripción, mercancía general, "26 pallets", mercancía al por

menor distintas, carga consolidada u otras descripciones vagas de manera similar, son aceptables.

Documentos requeridos para ingreso de mercancías	
Envíos comerciales	• Documento de transporte, sea este el conocimiento de embarque (B/L), la guía aérea (AWB) o certificado del portador, (nombramiento del consignatario para objetivos de aduana) como comprobante del derecho que tiene el consignatario para que pueda realizar la entrada a destino o internación. • Factura comercial (con tres copias), emitido por el vendedor, este debe reflejar el valor por unidad y total, y la descripción de la mercancía. • Manifiesto de Carga o Ingreso, formulario de aduana 7533 o Despacho Inmediato formulario de aduana 3461. • Listas de bienes (Packing List), si es pertinente y otros documentos necesarios para determinar si la mercancía puede ser admitida. (Nota: efectivo 02-Jul-98, el límite de Entrada Informal aumentó de USD 1250 a USD 2000. Este cambio no afecta entradas que requieren una Entrada Formal, sin tener en cuenta el valor.)
Envío de muestras	• Se deben cumplir los requisitos referentes a envío comercial.
Envío de muestras sin valor comercial	Para envíos de muestras que no representan un valor en el mercado, es importante en primera instancia que el exportador conozca que todo país cuenta con requerimientos para el ingreso de dichas muestras. En los Estados Unidos el ingreso de las muestras está sujeto principalmente a los siguientes requerimientos. • La carga no debe estar en condiciones de ser usada. • Debe ser presentada en pequeñas cantidades (1 o 2 piezas por ítem) para commodities que no requieren visa o requerimientos de cuota. • Si se trata de productos alimenticios en muchas ocasiones no son aceptados como muestra y será la

	FDA (Institución encargada), quien determine si se considera muestra o no. • Se debe indicar en la factura que son muestras sin valor comercial y señalar su valor para efectos de aduana. • No son sujetos a ningún tipo de impuesto si la aduana acepta la mercancía como muestra.
Equipaje no acompañado	A menos que el remitente llegue con el envío, o se proponga recogerlo él mismo en el aeropuerto de llegada o en la aduana del puerto de entrada, deberá acompañar el equipaje para facilitar su nacionalización. De no hacerlo, podría ocasionar que el equipaje permanezca detenido en el puerto de entrada más cercano al destino del pasajero.
Regulaciones de la Administración de Alimentos y Drogas Americana (FDA)	A partir de mayo 19 de 2004, todos los envíos de alimentos consumo humano y animal, cuyo destino final o punto de conexión sea Estados Unidos, deben tener la confirmación previa de la FDA. Si la confirmación no ha sido obtenida de antemano, la FDA y las Aduanas y Protección Fronteriza (CBP) puede imponer sanciones monetarias. Para evitar demoras y sanciones, el expedidor debe proporcionar la necesaria información con previa notificación o confirmación de los elementos.
Productos afectados alimentos	• Todos los alimentos definidos por la FDA como "importados u ofrecidos para importación en los Estados Unidos" • Alimentos almacenados o distribuidos en los EE.UU • Regalos y las muestras comerciales para control de calidad • Transbordos a través de los EE.UU. a otro país • Alimentos importados para la exportación • Alimentos admitidos en una Zona Franca de los EE.UU
Productos alimenticios excluidos	• Los alimentos consumidos por un viajero • Alimentos inmediatamente exportados, sin dejar el puerto de llegada • Carne, pollo, huevos y productos exclusivamente regulados por el Departamento de Agricultura de

	EE.UU • Los productos hechos en casa enviados como regalo a una persona • Sustancias de contacto con alimentos (Por ejemplo, material de embalaje, tarros, envases y pesticidas), que no califican bajo la definición de la FDA de "alimento". *Fuente: TACT (The Air Cargo Traffic). 2016
Transporte de muestras sin valor comercial	Se entiende por muestras sin valor comercial a 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. Verifique que al momento de realizar sus envíos de muestras estas no pagan aranceles e impuesto en el destino al que planear llegar. Recuerde que este puede ser un costo adicional para su cliente y afectar los tiempos de entrega. Dentro del manejo de mercancías vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las ALIANZAS que PROCOLOMBIA 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 la entidad.
Algunas condiciones que afectan el transporte y distribución de mercancías:	La aduana de los Estados Unidos y empresas del sector privado con el fin de facilitar la entrada de mercancías, crearon unas certificaciones que permiten que se realicen menos inspecciones aduaneras en destino a los exportadores, transportistas e importadores. Estas certificaciones ahorran y agilizan tiempos de tránsito al no tener que incurrir en el costo de inspección y re empaque.
Manifiesto anticipado	Para transporte marítimo y aéreo fue establecido, como consecuencia de los atentados del 11 de septiembre de 2001, el envío anticipado del manifiesto de carga, mediante el cual las navieras y aerolíneas, deben presentar este documento al Servicio de Aduanas de Estados Unidos así: En transporte marítimo 24 horas antes de zarpar el buque, mientras en transporte aéreo, se debe realizar la transmisión en el momento de despegue de la aeronave “wheels up”, para los

	aeropuertos ubicados al norte de Ecuador, esta reglamentación se aplica, en embarques que tengan como destino final o se encuentren en tránsito en puertos y/o aeropuertos de Estados Unidos.
Código internacional para la protección de los buques y de las instalaciones portuarias ISPS	A raíz de los actos terroristas ocurridos en los Estados Unidos el 11 de septiembre de 2001, se vio la necesidad de incrementar las medidas de seguridad en todos los puertos del mundo en general, con el fin de contrarrestar el accionar de los grupos terroristas que buscan protagonismo a través de acciones de impacto mundial. Por esta razón, la Organización Marítima Internacional (OMI) adopta el código ISPS (Siglas en inglés) y en Español PBIP (Código Internacional para la protección de los buques y de las instalaciones portuarias). Este proceso se ejecuta desde el 12 de diciembre de 2002 por la conferencia de los Gobiernos contratantes del Convenio Internacional, para la seguridad de la vida humana en el mar y enmiendas necesarias a los capítulos V y XI del convenio SOLAS empleándolo de forma obligatoria a partir del 1 de julio de 2004.

Tabla 15.Documentos requeridos para ingreso de mercancía

España

 Condiciones de acceso y normatividad de los mercados	
De Colombia a España -Café, té, yerba mate y especias -Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción -Los demás	
Procedimientos de importación	Procedimientos de importación de la UE e información específica del país 0901900000 -Procedimientos de importación UE -Documentos para el despacho de aduana -Los procedimientos de importación y autoridades competentes para España (Excluyendo XC, XL)
Requisitos del producto	Requisitos del producto para el acceso al mercado de la UE 0901900000 -No existen requisitos específicos
UE derechos de importación	UE derechos de importación -Origen -Tipo de medida -Derecho de aduana -Condiciones -Pie de página .Legislación europea

Gravámenes interiores	Gravámenes interiores -No hay impuestos internos para este producto

*Tabla 16.*Condiciones de acceso y normatividad España

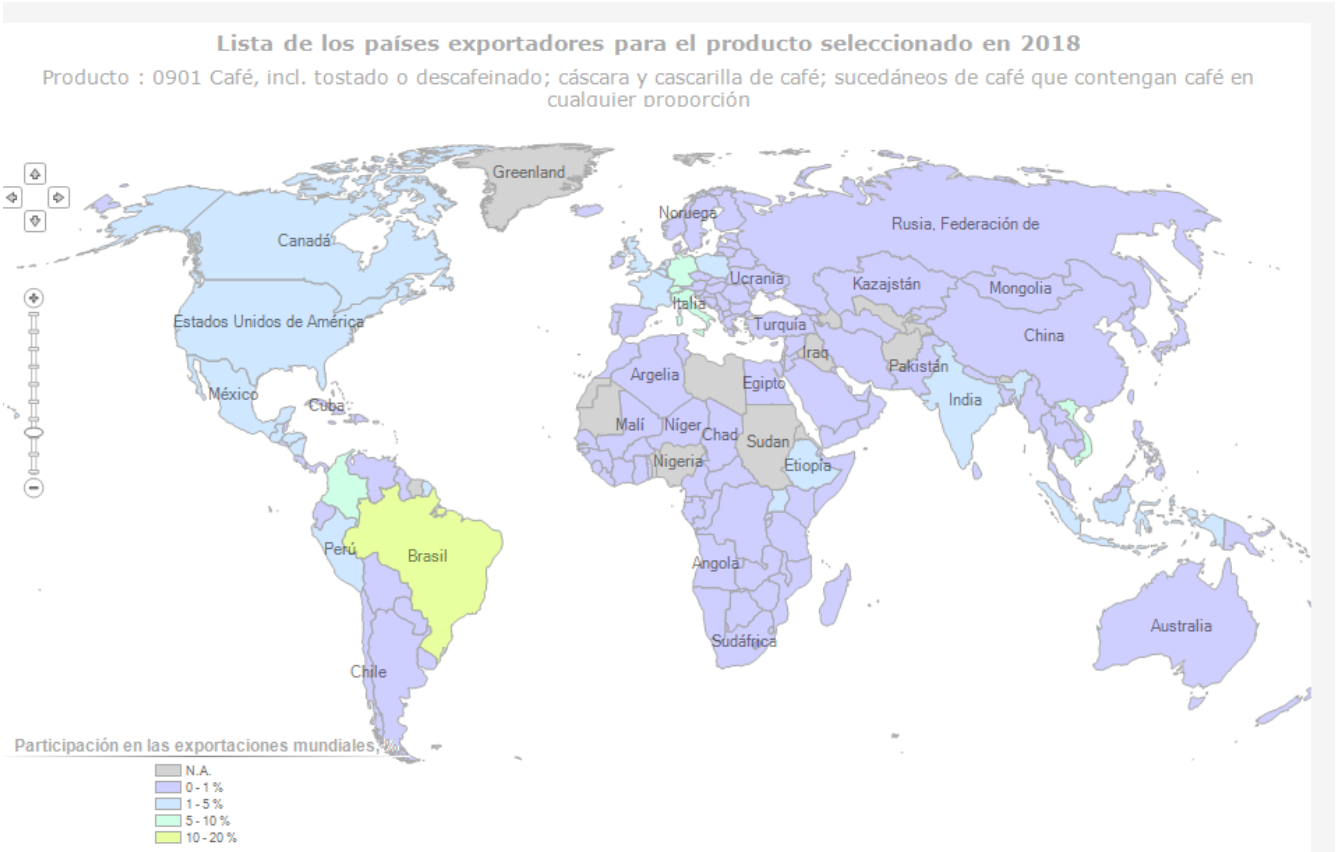
Nota: elaboración propia

Reglas de origen ALC Colombie Pérou		
Partida SA	Designación de las mercancías	Elaboración o transformación aplicada a las materias no originarias que les confiere el carácter de originarias
Ex Capitulo 09	Café, té, yerba mate y especias, con excepción de:	Fabricación a partir de materiales de cualquier partida
0901	Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción	Fabricación en la cual todos los materiales del Capítulo 9 utilizados deben ser totalmente obtenidos

Tabla 17.Reglas de origen

Documentos requeridos para ingreso de mercancías	
Envíos comerciales	**2 Facturas Comerciales**, conteniendo el valor FOB o CIF, dependiendo el término de venta. **Certificado de Origen**: Para los envíos que excedan el valor de 60.10 Euros y 20 Kg, por paquete. No es requerido para mercancías que contengan marcas de fábricas que indican el origen, bajo condición que los documentos de transporte indiquen estas señales. Estos documentos deben incluir los siguientes datos básicos: Nombre y dirección del remitente, teléfono, tipo, marcas y numeración de los paquetes, peso bruto o neto (si es necesario las unidades en números o medidas) de los bienes, especificando el tipo de los mismos, medios de transporte. Este certificado debe ser expedido por Consulados, Embajadas o Cámara de Comercio Local en el país exportador, por lo menos 6 meses antes del arribo de la mercancía. **Licencia de Importación:** Para envíos que excedan el valor de 60. 10 Euros y 20 Kg por paquete. **Licencia de Importación** del Ministerio de Comercio (Director de Comercio Exterior) para bienes no liberalizados. Este documento debe ir acompañado con la factura emitida por el exportador mostrando el valor FOB y CIF de la mercancía (incluyendo los otros costos de transporte y seguro).
Normatividad fitosanitaria Exigencia cumplimiento de la norma internacional de protección fitosanitaria	España pertenece a la Unión Europea y estos países a partir del 1 de marzo de 2005, comenzaron a aplicar la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15), esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera , la medida recae en: Pallets, Estibas de madera, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca. Conozca la norma NIMF-15 en Español: DOCUMENTOS DE LA FAO
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.

4.3.1.6 Países competidores



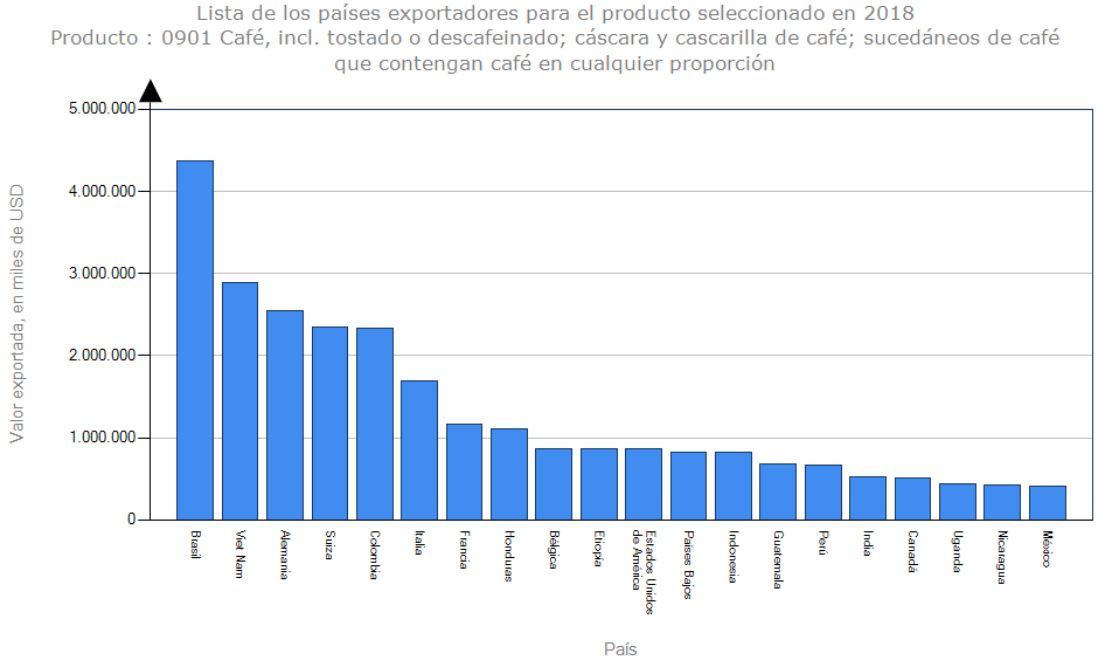


Ilustración 26.Países competidores

Exportadores	Seleccione sus indicadores				
	Valor exportado en 2018 (miles de USD)	Saldo comercial 2018 (miles de USD)	Cantidad exportada en 2018	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad)
Mundo	30.643.296	-1.123.731	0	No medida	
Brasil	4.371.253	4.310.264	1.828.864	Toneladas	2.390
Vietnam	2.892.849	2.807.461	0	No medida	
Alemania	2.539.986	-935.142	588.533	Toneladas	4.316
Suiza	2.350.450	1.592.844	76.825	Toneladas	30.595
Colombia	2.335.423	2.239.362	722.541	Toneladas	3.232
Italia	1.693.925	-52.030	232.773	Toneladas	7.277
Francia	1.165.456	-1.665.480	52.452	Toneladas	22.219
Honduras	1.112.180	1.111.808	430.168	Toneladas	2.585
Bélgica	867.933	-200.041	253.940	Toneladas	3.418
Etiopía	861.934	861.864	231.002	Toneladas	3.731

Tabla 18.Países competidores

4.4 Selección de mercado

Tomando en cuenta que el cliente solicitó dos mercados los cuales son España y Estados Unidos no será necesaria la selección del mercado.

4.5 Aspectos operacionales y logísticos

Se deberá presentar un panorama de la estrategia que se seguirá para penetrar y establecer una relación de largo plazo en el mercado seleccionado. Formular e implementar un plan congruente con los objetivos y factible de llevar a cabo desde el punto de vista productivo, técnico, administrativo, comercial y financiero.

- ✓ **Modalidad de Exportación**

  La modalidad de exportación a utilizar es exportación definitiva que consiste en la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país, también se considera exportación, además de las operaciones expresamente consagradas tales en el decreto 1165 del 2019, la salida de mercancías a una zona franca y a un depósito franco, esto gracias a que el producto será exportado para ser utilizado propiamente en el país de destino sin tener regreso a su país de origen.

- ✓ **Medio de transporte**

  El medio de transporte a implementar será el marítimo gracias a sus bajos costos, su gran capacidad en volumen, la seguridad y estabilidad que le brinda a la Mercancía, mayor cobertura entre otros beneficios que se adaptan a las necesidades del exportador. De acuerdo con lo solicitado se manejarán los destinos de Madrid, para el caso de España, Meryland y florida para Estados Unidos.

Razones	Motivos	
1. Volumen y capacidad de almacenaje	Para el envío de la mercancía a sus diferentes destinos se requiere gran capacidad de almacenaje gracias a su empaque y gran tamaño.	
2. Seguridad y estabilidad	Por sus composiciones químicas y su función como tal, es mucho más seguro transportar la mercancía en buque, donde pueden ser menores los riesgos de explosión.	
3. Cobertura	Gracias a que gran parte del paneta está cubierta de agua, el acceso a los diferentes países por vía marítima es mucho más fácil y sencillo.	
4. Más económico	Como la cantidad a exportar es de gran volumen lo más económico para éste caso es el transporte marítimo.	

Tabla 19.Razones y motivos del transporte marítimo

Puertos nacionales

Grupo puerto de Cartagena

Con 25 líneas navieras que ofrecen diversos servicios, rutas y frecuencias, en el grupo puerto de Cartagena garantizan la conectividad con más de 750 puertos en 150 países, Eso lo convierte en un punto estratégico de conectividad global y en un facilitador estratégico del comercio internacional.

ALIANCA, APL, CMA CGM, COSCO CONTAINER LINES , EVERGREEN MARINE CORP, HAMBURG-SUD, HAPAG LLOYD, INTERMARINE, K LINE, KING OCEAN SERVICES (KOS), MAERSK, MARFRET, MEDITERRANEAN SHIPPING CO S A (MSC), MELFI MARINE CORP, MITSUI-OSK LINES (MOL), NYK ,SEA LAND, SEA BOARD MARINE, YANG MING, ZIM

Sociedad portuaria de Buenaventura

Dentro de los puertos más reconocidos en América Latina se encuentra el puerto de Buenaventura, el cual ha sido objeto de evaluación debido a su privilegiada ubicación geográfica y su progreso. En primer lugar, se encuentra en el departamento del Valle del Cauca, cerca de las principales rutas marítimas que atraviesan el planeta en todas las direcciones, de norte a sur y de oriente a occidente, convirtiéndose así en uno de los puertos más reconocidos del continente.

Además, está posicionado en un buen nivel de competitividad gracias a sus ofertas frente al mercado internacional y al reconocimiento nacional como zona económica de exportación. Este puerto es el más importante de la costa del Pacífico debido al volumen de carga que maneja, el cual cuenta con una infraestructura especializada para el manejo de contenedores, granos, carga a granel y multiusos.

Estados Unidos – Maryland y florida

Puertos cercanos	Puerto de embarque	Conexiones	Tiempo de tránsito (días)	Líneas marítimas:
New York	Cartagena	Directo	6	APL
	Buenaventura	Directo	9	CMA CGM
	Barranquilla	Cartagena- Colombia	11	King ocean services
	Santa Marta	Wilmington-delaware- Estados U.	10	ONE Consolcargo
Charleston	Cartagena	Manzanillo- Panamá	6	Seaboard
	Buenaventura	Balboa- Panamá, Manzanillo- Panamá	7	Hamburg sud
	Barranquilla	Manzanillo- Panamá	9	Hapag Lloyd
	Santa marta	Cartagena- Colombia, Manzanillo- Panamá	8	Sea land Dole
Houston	Cartagena	Directo	6	Transtainer
	Buenaventura	Cartagena- Colombia	13	DHL
	Barranquilla	Directo	7	Zim
	Santa marta	Directo	8	
Port everglades	Cartagena	Directo	3	
	Buenaventura	Directo	6	
	Barranquilla	Directo	6	
	Santa marta	Directo	5	
Baltimore	Cartagena	Directo	8	
	Buenaventura	Directo	11	
	Barranquilla	Colon-Panamá	12	
	Santa Marta	Wilmington-delaware- Estados U.	10	
Oakland	Cartagena	Colon-Panamá	12	
	Buenaventura	Colon-Panamá	14	
	Barranquilla	Colon-Panamá	12	
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá, Balboa-Panamá, Long beach- Estados U.	28	
Savannah	Cartagena	Directo	4	
	Buenaventura	Colon-Panamá	14	
	Barranquilla	Colon-Panamá	12	
	Santa Marta	Directo	16	

Tabla 20.Conexiones entre puertos Estados Unidos

Acceso marítimo a Estados Unidos

Ilustración 27.Acceso marítimo a Estados Unidos

Para la costa éste se destacan por la afluencia de navieras con servicio directo y regular a los puertos de: Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, Jacksonvile, Port Everglades, Miami, New Orleans y charlestón.

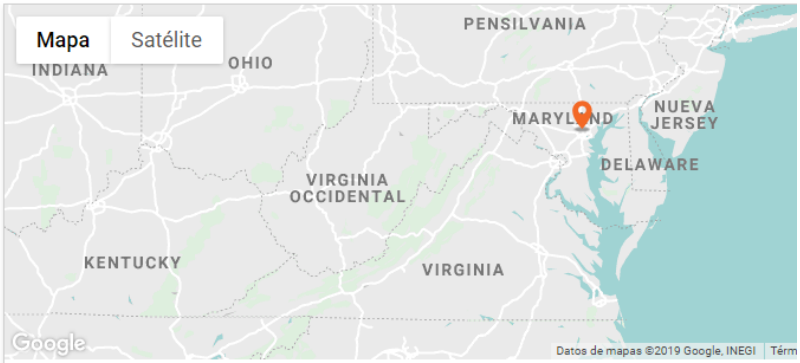
Por otro lado, en la costa Oeste se maneja la oferta de servicios desde Colombia, en su mayoría hacia los puertos de los ángeles y Long Beach.

Baltimore Maryland

Principal puerto

Baltimore es una gran ciudad de Maryland con una larga trayectoria como importante puerto marítimo. Fort McHenry, donde nació el himno nacional de Estados Unidos, "The Star-Spangled Banner", se encuentra en la entrada del puerto interior de Baltimore. Hoy en día, en esta zona portuaria hay tiendas, restaurantes de lujo donde se puede comer cangrejo y atracciones como el buque de guerra de la época de la guerra de Secesión USS Constellation y el National Aquarium, que alberga miles de criaturas marinas.

Localización de BALTIMORE



País:ESTADOS UNIDOS

Coordenadas:

Latitud:39.2909 , Longitud:-76.6179

Fuente: icontainers https://www.icontainers.com/es/puertos/baltimore/

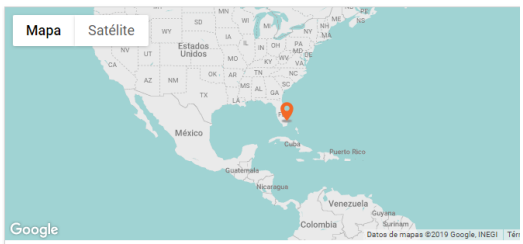
Miami Florida

Puerto Miami

El Puerto de Miami es un puerto situado en Miami, Florida sobre la Bahía Biscayne. El puerto reconocido como la capital del mundo de los cruceros y es una de las más importantes puertas de entrada de mercancías de toda América.

El puerto de Miami es un contribuidor importante a las economías locales y del estado. En promedio, casi cuatro millones de pasajeros pasan a través del puerto, que acoge a unas 13 empresas de cruceros, entre las cuales Aida Cruises, Azamara Club Cruises, Carnival Cruise Lines, Celebrity Cruises, Costa Cruises, Crystal Cruises, Disney Cruise Line, MSC Cruises, Norwegian Cruise Line, Oceania Cruises, Regent Seven Seas Cruises, Resorts World Bimini y Royal Caribbean International.

Localización de MIAMI



País:ESTADOS UNIDOS

Coordenadas:

Latitud:25.77427 , Longitud:-80.19366

Fuente: icontainers https://www.icontainers.com/es/puertos/miami/

Madrid- España				
Puertos cercanos	Puerto de embarque	Conexiones	Tiempo de tránsito (días)	Líneas marítimas:
Puerto Valencia	Cartagena	Directo	14	-CMA CGM -Mane -Maersk Line -Consolcargo -Hamburg sud -Panalpina -Zim -Marfret -Hapag Lloyd -MSC
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	20	
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	24	
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá, Algeciras-España	26	
Puerto Algeciras	Cartagena	Manzanillo-Panamá	17	
	Buenaventura	Bilbao-Panamá, Manzanillo-Panamá	23	
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá	21	
	Santa marta	Manzanillo-Panamá	17	
Puerto Barcelona	Cartagena	Directo	14	
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	22	
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	22	
	Santa marta	Manzanillo-Panamá, Algeciras-España	21	
Puerto Bilbao	Cartagena	Manzanillo- Panamá, Algeciras, España- Málaga- España	25	
	Buenaventura	Balboa-Panamá, Manzanillo- Panamá, Algeciras- España, Málaga- España	28	
	Barranquilla	Manzanillo- Panamá, Algeciras, España- Málaga- España	26	
	Santa marta	Manzanillo- Panamá, Algeciras, España- Málaga- España	23	

Tabla 21.Conexiones entre puertos España

Valencia, España

Puerto de Valencia

El Puerto de Valencia, localizado en Valencia, España, es el quinto puerto con más tráfico en Europa, siendo también el más grande de España y la cuenca del Mar Mediterráneo1 con una capacidad de tráfico anual de alrededor de 64 millones de toneladas de carga (2016) y 4.660.947 TEU (2016).

El puerto es también un importante creador de empleo en el área, con más de 15 000 empleados que proporcionan servicios a más de 7 500 buques cada año.

El puerto de Valencia, gestionado por la Autoridad Portuaria de Valencia junto a los recintos de Sagunto y Gandia, se encuentra ubicado a 0º 18,1 longitud oeste y 39º 26,9 de latitud norte (coordenadas referidas al faro del puerto). La superficie total del puerto en el año 2014 fue de 5.603.186m2. Actualmente, el puerto de Valencia ofrece 13.232 metros de línea de atraque distribuidos en quince muelles.

El recinto dispone de conexión directa por carretera y ferrocarril a las redes nacionales e internacionales. La V-30 (circunvalación de Valencia) permite conectar el puerto de Valencia con la Red de Interés General y acceder a todos los nudos de conexión de su área de influencia.

Por su parte, la conexión ferroviaria de Valencia asegura el acceso a cualquier área productiva de la Península Ibérica y de Europa.

- ✓ **Alternativas de transporte**

Transporte aéreo

El transporte aéreo es el modo de transporte más reciente y actualmente utilizado con medio de transporte de carga, gracias a su rapidez y fácil acceso especialmente para mercancías que no son fácilmente accesibles para otros medios de transporte, por otro lado lo hace perfecto para trasportar mercancías perecedera o de alto valor.

España-Madrid

Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid- Barajas

El centro de carga aérea de Madrid-Barajas, en el aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas, se ha convertido en la mayor concentración de del negocio de la carga aérea de España, con más de 200 empresas instaladas. Desarrollado en dos fases, una primera de 32,5 hectáreas de superficie, y la segunda de 8,8 hectáreas, goza de una ubicación privilegiada en el corazón mismo de la zona industrial y de servicios de Madrid y su comunidad.

Su localidad le permite conectar directamente con las autovías de acceso y circunvalación que unen el aeropuerto con los centros logísticos. Las características técnicas, físicas y geográficas del centro de carga aéreo lo convierten en un gran centro logístico intermodal.

Estados Unidos

Maryland

Aeropuerto internacional de Baltimore Washington

El aeropuerto internacional de Baltimore Washington es un aeropuerto internacional ubicado en el área metropolitana de Baltimore Washington en el estado de Maryland, Estados Unidos. Es un aeropuerto de tipo público operado por la administración de aviación de Maryland que sirve para Washington DC, Baltimore, Maryland, EUA con alrededor de 296,268 operaciones aéreas para el 2017.

El aeropuerto fue renombrado Baltimore / Washington International Airport en 1973. Aunque el código IATA se mantuvo como “BAL”, porque “ICM” ya era utilizado por otro aeropuerto hasta 1982 cuando fue cambiado a “instituciones de Bretton Woods”. El nuevo nombre fue parte de un esfuerzo para atraer a los pasajeros de la zona de mercado de viajes a Washington. En el año 2009 una encuesta brindada sobre el servicio de calidad aeropuerto por Consejo Internacional de Aeropuertos, el aeropuerto asomaba de 15-a-25 millones de pasajeros de categoría.

Florida

Aeropuerto internacional de Miami

El aeropuerto internacional de Miami también conocido como MIA e históricamente Wilcox field, es el aeropuerto principal que sirve al área metropolitana del sir de la florida, Estados Unidos. El aeropuerto está en un área no incorporada en el condado de Miami-date, florida a 13 km (8 millas) al noreste del centro de Miami. Es el principal aeropuerto del sur de florida para vuelos internacionales de larga distancia. Miami internacional es también uno de los ocho aeropuertos de los Estados Unidos que puede acomodar el superjumbo.

El aeropuerto internacional de Miami es la puerta de enlace más grande de los Estados unidos y América latina, y es uno de los centros aéreos más grandes de los Estados Unidos, debido a su proximidad a atracciones turísticas, crecimiento económico local, poblaciones y ubicación estratégica para manejar el tráfico de conexión entre América Latina y Europa.

Principales aerolíneas que llegan a los aeropuertos de Estados Unidos

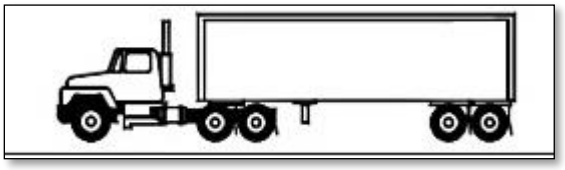
Acceso aéreo

Ilustración 28.Principales aerolíneas a Estados Unidos

- ✓ **Rutas**

País origen

Tipo de Camión: Tractocamión de dos ejes



Designación	Dimensiones		
	Ancho	Altura	Logintud máxima
2S2	2,60	4,40	18,50

Vehículo	Designación	Máximo PBV, Kg	Tolerancia positiva de medición
Tractocamión con semirremolque	2S2	32.000	800

Cotización

Marítimo

Pereira- Cartagena- Baltimore Maryland

CARGO PACIFIC
FREIGHT FORWARDER
SU OPERADOR LOGÍSTICO CON TRAYECTORIA

1.2 Origen Cartagena:

SERVICIO MARITIMO DE EXPORTACION FCL.			
ORIGEN		CARTAGENA - COLOMBIA	
DESTINO		ANNAPOLIS / BALTIMORE - USA	
INCOTERM		FOB	
MONEDA		USD	
VALIDEZ		30/09/19	
TIPO DE CONTENEDORES	20'SD	40'SD/HC	ESPECIAL
		1	
VOULEN TOTAL		70,00	
PESO BRUTO (TON)		25,00	
PESO PARA LIQUIDACION		25,00	
FRECUENCIA		SEMANAL	
TRANSITO		13 - 15 dias*	

DESCRIPCION	TARIFA		LIQUIDACION
	VALOR	SUBTOTAL	
FLETE MARITIMO	1050,00	1.050,00	1050,00
BAF	532,00	532,00	532,00
BL	60,00	60,00	60,00
DOCUMENT FEE	60,00	60,00	60,00
VGM	35,00	35,00	35,00
MOUTING	35,00	35,00	35,00
LSS	110,00	110,00	110,00
IMO	250,00	250,00	250,00
TOTAL			2.132,00

2. TRANSPORTE TERRESTRE.

TRANSPORTE TERRESTRE			
RUTA	TIPO DE VEHICULO	CAPACIDAD. (INCLUIDA TARA)	VALOR (COP)
BUENAVENTURA -PEREIRA/DOSQUEBRADAS -BUENAVENTURA	TRACTOMULA	HASTA 32 TONS	2.800.000,00
MEDELLIN -PEREIRA/DOSQUEBRADAS -CARTAGENA			7.300.000,00

3. AGENCIAMIENTO DE ADUANA.

AGENCIAMIENTO DE ADUANA EXPORTACION FCL.					
PUERTO DEORIGEN	BUENAVENTURA / CARTAGENA				
INCOTERM	FOB				
MONEDA	COP				
VALOR FOB	9000				
TASA DE CAMBIO APROX.	3400,00				
VALIDEZ	31/12/19				
PIEZAS	1X40'HC				
VOULEN TOTAL (M3)	76,00				
PESO BRUTO (TON)	25,00				
TIEMPO MINIMO EN PUERTO	7				
DESCRIPCION	TARIFA				LIQUIDACION
	VALOR	UNIDAD	MINIMA	SUBTOTAL	
AGENCIAMIENTO ADUANAS	0,35%	VALOR FOB	380.000,00	107.100,00	**380.000,00**
GASTOS VARIOS	65.000,00	POR EMBARQUE	65.000,00	65.000,00	**65.000,00**
ACOMPAÑAMIENTO INSPECCION ANTINARCOTICOS	120.000,00	POR EMBARQUE	120.000,00	120.000,00	**120.000,00**
PLANILLA DE INGRESO PUERTO	25.000,00	POR HOJA DEX	25.000,00	25.000,00	**25.000,00**
DEX	25.000,00	POR HOJA DEX	25.000,00	25.000,00	**25.000,00**
CERTIFICADO DE ORIGEN (SI SE REQUIERE)	105.000,00	POR CERTIFICADO	105.000,00	105.000,00	**105.000,00**
SELLOS DE SEGURIDAD	35.000,00	POR EMBARQUE	35.000,00	3.400.000,00	**3.400.000,00**
GASTOS BANCARIOS	35.000,00	POR SELLO	35.000,00	35.000,00	**35.000,00**
GASTOS PORTUARIOS (USD 1000 APROX)	AL COSTO	POR CONTENEDOR	3.400.000,00	3.400.000,00	**3.400.000,00**
TOTAL				COP	**4.120.000,00**

4. SEGURO DE TRANSPORTE

SEGURO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL					
VALOR ASEGURADO		PRIMA	MIN (USD)	SUBTOTAL	TOTAL (USD)
VR.MCIA	VR. FLETE				
9.000,00	3.417,00	0,45%	80,00	55,88	80,00

Pereira- Cartagena- Miami Florida

CARGO PACIFIC FREIGHT FORWARDER
SU OPERADOR LOGISTICO CON TRAYECTORIA

TRANSPORTE INTERNACIONAL MARITIMO FULL CONTAINER											
CARGA : GENERAL		MONEDA USD									
INFO. EMBARQUE		TARIFA BASE	RECARGOS							INFO. VIAJE	
ORIGEN	DESTINO	OF 40' ST/HC	BAF	MOUNTING	LSS	ISPS	VGM	DOC FEE	BL	FREC.	TT
BUN	MIAMI	1700	320,00	35	35	30	35	75	60	S	19
CTG	MIAMI	1400	320,00								6
BUN	VALENCIA	1450	600,00								35
CTG	VALENCIA	1900	600,00								27
**Doc Fee, aplica 0,85% sobre fletes liquidados, con la minima expresada (USD 75,00)											
Valores NO incluyen IVA u otro impuesto en Collombia											
Tarifas NO incluyen gastos en destino											
Los tiempos de transito son estimados											
Tarifas pueden variar sin previo aviso, favor confirmarla antes de su aplicacion											

Pereira- Cartagena- Valencia España

CARGO PACIFIC FREIGHT FORWARDER
SU OPERADOR LOGISTICO CON TRAYECTORIA

TRANSPORTE INTERNACIONAL MARITIMO FULL CONTAINER											
CARGA : GENERAL		MONEDA USD									
INFO. EMBARQUE		TARIFA BASE	RECARGOS							INFO. VIAJE	
ORIGEN	DESTINO	OF 40' ST/HC	BAF	MOUNTING	LSS	ISPS	VGM	DOC FEE	BL	FREC.	TT
BUN	MIAMI	1700	320,00	35	35	30	35	75	60	S	19
CTG	MIAMI	1400	320,00								6
BUN	VALENCIA	1450	600,00								35
CTG	VALENCIA	1900	600,00								27
**Doc Fee, aplica 0,85% sobre fletes liquidados, con la minima expresada (USD 75,00)											
Valores NO incluyen IVA u otro impuesto en Collombia											
Tarifas NO incluyen gastos en destino											
Los tiempos de transito son estimados											
Tarifas pueden variar sin previo aviso, favor confirmarla antes de su aplicacion											

Ilustración 29.Cotizaciones a los diferentes destinos

Marítimo

Después de realizado el análisis se identificó como mejor puerto de desembarque el puerto de la ciudad de Cartagena.

Maryland

MARÍTIMO CARTAGENA – BALTIMORE -MARYLAND	
Tiempo de producción	25días
Tiempo de preparación	5días
Tramites de legalización	8 días
Tiempo Pereira- Cartagena	18 horas
Tiempo Cartagena- Destino final Baltimore Maryland	13- 15 días
Total días	53 días y 18 horas Aprox.

Florida

MARÍTIMO CARTAGENA – FLORIDA- MIAMI	
Tiempo de producción	25 días
Tiempo de preparación	5 días
Tramites de legalización	8 días
Tiempo Pereira- Cartagena	18 horas
Tiempo Cartagena- Destino final Florida Miami	13-15 días
Total días	53 días y 18 horas Aprox.

Madrid

MARÍTIMO CARTAGENA – VALENCIA- MADRID	
Tiempo de producción	25días
Tiempo de preparación	5 días
Tramites de legalización	8 días
Tiempo Pereira- Cartagena	18 horas 9 min
Tiempo Cartagena- Destino final Valencia	15-20 días
Total días	58 días y 18 horas Aprox.

Aéreo

Maryland

AÉREO PEREIRA – MARYLAND	
Tiempo de producción	25 días
Tiempo de preparación	5días
Tramites de legalización de exportación	3 días
Tiempo Pereira- Bogotá aéreo	40 minutos
Tiempo Bogotá- Maryland	5 horas
Total días	33días 5 horas 40 minutos

Florida

AÉREO PEREIRA –FLORIDA	
Tiempo de producción	25días
Tiempo de preparación	5 días
Tramites de legalización	3 días
Tiempo Pereira- Bogotá	40 minutos
Tiempo Bogotá- Florida	3 horas
Total días	33 días 3 horas 40 minutos

Madrid

AÉREO PEREIRA – MADRID	
Tiempo de producción	25 días
Tiempo de preparación	5 días
Tramites de legalización de exportación	3 días
Tiempo Pereira- Bogotá aéreo	40 minutos
Tiempo Bogotá- Madrid	9 horas y 30 minutos
Total días	33 días 10 horas 10 minutos

Tabla 22.Tiempos marítimos y aéreos

Tiempos de entrega

- ✓ **Tiempo de producción**

  El tiempo de producción son 30 días en los cuales 20 días se enfocan meramente en la producción y los otros 10 en producción y preparación.

- ✓ **Tiempo de preparación**

  El tiempo de preparación es aproximadamente 10 días, los cuales van incluidos en el mes de producción ya que mientras se producela última semana se prepara la mercancía.

- ✓ **Embalaje**

Tipo	Peso	Medidas
Saco	**15 kg**	**45 cm ancho** **60 cm largo** **12 cm alto**
Estiba	**30 kg**	**1m ancho** **1,20 largo** **15 cm alto**
Pallet	**Peso neto 720** **Peso bruto 750**	**Alto neto 144cm** **Alto bruto159 cm**

Saco

Peso: 15 kg

Medidas: 45 cm ancho, 60 cm largo y 12 cm de alto

Estiba

Medidas: 1mt x 1.20mt x 15 cm

Unidades por tendido: 4 Unidades

Número total de tendidos: 16 tendidos

Total de unidades por pallet: 64 unidades

Peso bruto: 990 Kg

Peso neto: 960 Kg

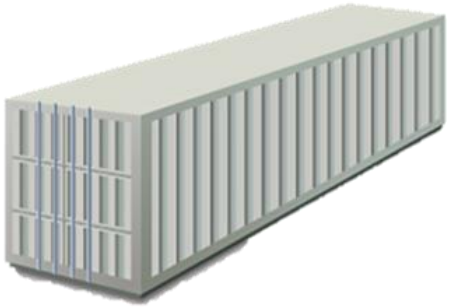
Altura bruta: 207 cm

Altura neta: 192 cm

Total de pallets por contenedor: 20 pallets

Contenedor

Contenedor 40 pies High Cube



- **Dimensiones exteriores sistema anglosajón**: 40 pies de largo x 8 pies de ancho x 8 pies y 6 pulgadas de alto
- **Dimensiones exteriores sistema internacional**: 12,19 metros de largo x 2,44 metros de ancho x 2,59 metros de alto
- **Dimensiones interiores sistema anglosajón**: 39 pies y 6 pulgadas de largo x 7 pies y 9 pulgadas de ancho x 7 pies y 10 pulgadas de alto
- **Dimensiones interiores sistema internacional**: 12,025 metros de largo x 2,352 metros de ancho x 2,393 metros de alto
- **Capacidad (volumen) útil**: 67,7 m3
- **Dimensiones exteriores sistema anglosajón**: 40 pies de largo x 8 pies de ancho x 8 pies y 6 pulgadas de alto

  Un contenedor 40 pies vacío tiene un peso o tara de 3.750 kg y admite una carga de alrededor de 29 toneladas (29.000 kg), aunque esta carga máxima varía según la empresa naviera y el tipo de contenedor. Los más normalizados internacionalmente pueden llegar a aceptar un peso bruto máximo de 32,5 toneladas.

- ✓ **Lugar de Entrega y Destino (Puerto, Aeropuerto, Zona Franca)**

Marítimo	
Entrega	Destino
Pereira- Cartagena	Cartagena- Maryland (puerto Baltimore)
Pereira-Cartagena	Cartagena- florida, Miami (puerto Miami)
Pereira- Cartagena	Cartagena- Madrid, Valencia (puerto Valencia)
Aéreo	
Entrega	Destino
Pereira- Bogotá	Bogotá- Maryland (Aeropuerto internacional de Baltimore Washington)
Pereira- Bogotá	Bogotá- Florida (Aeropuerto internacional de Miami)
Pereira- Bogotá	Bogotá- Madrid (Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid- Barajas)

Tabla 23.Lugar de entrega y destino

- ✓ **Contratos y formas de pago**

Contrato

El contrato a realizar es un contrato de distribución internacional en almacenes de cadena. Éste contrato permite utilizar los servicios de empresas distribuidores, con exclusividad o sin ella, normalmente especializadas por sectores, para que realicen las tareas de comercialización en el país de destino. Es una opción adecuada, sobre todo, para pequeñas y medianas empresas cuyos productos se venden al detalle (textil, alimentación, etc.) o necesitan un servicio posventa (máquina-herramienta, por ejemplo).

Forma de pago

La forma de pago es 50% de pedido inicial, u 50% de contra entrega en fOB.

- ✓ **Riesgos Críticos**

Riesgos de transporte	
Robo	Es posible que se presenten robos o sustracciones en los puertos o aeropuertos de destino o carga.
Tráfico ilícito	Llevar a contrabando sustancias prohibidas.
Cargue y descargue	Peligros de la mercancía que pueda sufrir durante las maniobras de carga, transbordo, descarga, rotura, rajadura o mojadura de la mercancía.

Tabla 24.Riesgo de transporte

4.6 Aspectos de costos y financieros

Matriz de costos de la exportación

Cartagena – valencia

	CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
	Costo de Producción	6.900,00	1,71	2.186,68
	Estibado	1.400.000,00	0,271	346,62
+	Cargue al camión	800.000,00	198,069	253.528,10
+	Transporte interno o local país de origen	7.300.000,00	2,824	3.614,76
+	Tramites de exportación (Agencia de aduana)	380.000,00	0,074	94,08
	Gastos varios	65.000,00	0,013	16,09
	Acompañamiento antinarcóticos	120.000,00	0,023	29,71
	Planilla ingreso puerto	25.000,00	0,005	6,19
	DEX	25.000,00	0,005	6,19
	Certificado de origen	105.000,00	0,020	26,00
	Gastos bancarios	35.000,00	0,007	8,67
+	Gastos portuarios	3.400.000,00	1,315	1.683,59
+	Sellos de seguridad	35.000,00	0,014	17,33
+	Transporte internacional	1.900,00	2,969	3.800,00
	Combustible	600,00	0,938	1.200,00
	Recargos al transporte	135,00	0,211	270,00
	Doc fee	75,00	0,059	75,00
+	BL	60,00	0,047	60,00
+	Seguro Internacional	80,00	0,063	80,00

COMISION	Vr. Total USD	Vr. Total COP	Vr. Unitario USD
0,35%	5,95	24.045	0,005
Minima	94,1	380.000,00	0,074
# FORMULARIOS	1		

Cartagena- Baltimore

CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
Costo de Producción	6.900,00	1,71	2.186,68
Estibado	1.400.000,00	0,271	346,62
Cargue al camión	800.000,00	198,069	253.528,10
Transporte interno o local país de origen	7.300.000,00	2,824	3.614,76
Tramites de exportación (Agencia de aduana)	380.000,00	0,074	94,08
Gastos varios	65.000,00	0,013	16,09
Acompañamiento antinarcóticos	120.000,00	0,023	29,71
Planilla ingreso puerto	25.000,00	0,005	6,19
DEX	25.000,00	0,005	6,19
Certificado de origen	105.000,00	0,020	26,00
Gastos bancarios	35.000,00	0,007	8,67
Gastos portuarios	3.400.000,00	1,315	1.683,59
Sellos de seguridad	35.000,00	0,014	17,33
Transporte internacional	1.050,00	1,641	2.100,00
Combustible	532,00	0,831	1.064,00
Recargos al transporte	430,00	0,672	860,00
Doc fee	60,00	0,047	60,00
BL	60,00	0,047	60,00
Seguro Internacional	80,00	0,063	80,00

COMISION	Vr. Total USD	Vr. Total COP	Vr. Unitario USD
0,35%	918,30	3.709.033	0,717
Minima	94,1	380.000,00	0,074
# FORMULARIOS	1		

Cartagena- Miami

CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
Costo de Producción	6.900,00	1,71	2.186,68
Estibado	1.400.000,00	0,271	346,62
Cargue al camión	800.000,00	198,069	253.528,10
Transporte interno o local país de origen	7.300.000,00	2,824	3.614,76
Tramites de exportación (Agencia de aduana)	380.000,00	0,074	94,08
Gastos varios	65.000,00	0,013	16,09
Acompañamiento antinarcóticos	120.000,00	0,023	29,71
Planilla ingreso puerto	25.000,00	0,005	6,19
DEX	25.000,00	0,005	6,19
Certificado de origen	105.000,00	0,020	26,00
Gastos bancarios	35.000,00	0,007	8,67
Gastos portuarios	3.400.000,00	1,315	1.683,59
Sellos de seguridad	35.000,00	0,014	17,33
Transporte internacional	1.400,00	2,188	2.800,00
Combustible	320,00	0,500	640,00
Recargos al transporte	135,00	0,211	270,00
Doc fee	75,00	0,059	75,00
BL	60,00	0,047	60,00
Seguro Internacional	80,00	0,063	80,00

COMISION	Vr. Total USD	Vr. Total COP	Vr. Unitario USD
0,35%	918,30	3.709.033	0,717
Minima	94,1	380.000,00	0,074
# FORMULARIOS	1		

Tabla 25.Matriz de costos de la exportación

Estudio financiero
Diagnostico Financiero Empresa

Razones de liquidez.

Capital neto de trabajo

Capital neto de trabajo
Activo corriente - pasivo corriente 189.863.472 – 23.947.207
CNT= 165.916.265

Esto quiere decir que la empresa financia $ 165.916.265 pesos de sus activos corrientes, con pasivos a largo plazo y capital propio.

Índice de solvencia

Índice de solvencia
Activo corriente / pasivo corriente 189.863.472 / 23.947.207
Índice solvencia= 7,93

Esto quiere decir que la empresa Garcabas cuenta con 7,93 de activos corrientes para hacer frente a sus pasivos corrientes, lo que quiere decir que la empresa es solvente y tiene una mayor capacidad de hacer frente a sus obligaciones.

Prueba ácida

Prueba Ácida
Activo corriente – inventario / pasivo corriente 189.863.472 - 0 / 23.947.207
Prueba Ácida = 7,93

Esto quiere decir que la empresa Garcabas cuenta con 7,93 de activos corrientes para hacer frente a sus pasivos corrientes, lo que quiere decir que la empresa es solvente y tiene una mayor capacidad de hacer frente a sus obligaciones.

Razones de endeudamiento

Razón de endeudamiento

Razón de endeudamiento
Pasivo total / activo total 23.947.207 / 311.390.139
Razón de endeudamiento = 0,0769 7,69%

La empresa Garcabas ha financiado sus activos en un 7,69 % con pasivos, dinero de terceros o deudas.

Razón pasivo capital

Razón pasivo capital
Pasivo a largo plazo / Capital contable 23.947.207 / 287.442.932
Razón pasivo capital = 0,0833 8,33%

Esto quiere decir que el 8,33% ha sido financiado por los acreedores, con base a lo que invirtieron los accionistas.

Razones de rentabilidad

Margen bruto utilidad

Margen bruto utilidad
Ventas – costo de ventas/ Ventas 561.600.000-388.076.135/ 561.600.000
Margen bruto utilidad = 0.3089 30,89%

Esto nos indica que las ventas de la empresa generaron un 30,89% de utilidad bruta, lo que quiere decir que es la utilidad lograda después de cancelada la mercancía.

Margen de utilidades operacionales

Margen de utilidades operacionales
Costos de venta- gastos financieros incurridos 388.076.135 - 0
Margen de utilidades operacionales 388.076.135

Esto quiere decir que la empresa trabaja con recursos propios y no está apalancada con ninguna entidad financiera.

Margen neto de utilidades

Margen neto de utilidades
Utilidad neta / ventas netas -12.557.068 / 561.600.000
Margen neto de utilidades = -0,0223 -2,23%

Esto quiere decir que la empresa no genera los ingresos suficientes para cobijar los gastos operativos que tien**e**

Costos de exportación (Matriz de DFI)

Cartagena – valencia

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	Coffuel Industrial
	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	Bolsa de 15 kg
	UNIDAD DE EMPAQUE	pallet
	PESO TOTAL KG/TON	19800 kg
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	TOTAL DE UNIDADES DE EMPAQUE	20 pallets
	CANTIDAD ARTICULOS X UND DE EMPAQUE	64 bolsas
	DIMENSIONES	1 mt x 1.20 mt x 15
	TOTAL UNIDAD COMERCIAL	1280
	# CAMIONES	2
	# CONTENEDORES	2
	BODEGAJE DIAS PUERTO ORIGEN	8
	BODEGAJE DIAS PUERTO DESTINO	0
	PUNTO DE CARGUE - ORIGEN	CARTAGENA
	PUERTO DE DESEMBARQUE - DESTINO	MIAMI
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	UTILIDAD (%)	27%
	POSICION ARANCELARIA	0901,90,00,00
	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	4,039

CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
Costo de Producción	6.900,00	1,71	2.186,68
Costo + utilidad 27%		**2,34**	**590,40**
Estibado	1.400.000,00	0,271	346,62
VALOR EN FABRICA O EXW		**2,61**	**3.342,07**
Cargue al camión	800.000,00	198,069	253.528,10
Transporte interno o local país de origen	7.300.000,00	2,824	3.614,76
Tramites de exportación (Agencia de aduana)	380.000,00	0,074	94,08
Gastos varios	65.000,00	0,013	16,09
Acompañamiento antinarcóticos	120.000,00	0,023	29,71
Planilla ingreso puerto	25.000,00	0,005	6,19
DEX	25.000,00	0,005	6,19
Certificado de origen	105.000,00	0,020	26,00
Gastos bancarios	35.000,00	0,007	8,67
VALOR FCA		**203,61**	**260.671,86**
Gastos portuarios	3.400.000,00	1,315	1.683,59
Sellos de seguridad	35.000,00	0,014	17,33
VALOR FOB		**0,01**	**1.700,92**
Transporte internacional	1.900,00	2,969	3.800,00
Combustible	600,00	0,938	1.200,00
Recargos al transporte	135,00	0,211	270,00
Doc fee	75,00	0,059	75,00
BL	60,00	0,047	60,00
VALOR CFR/CPT		**4,24**	**7.105,92**
Seguro Internacional	80,00	0,063	80,00

COMISION	Vr. Total USD	Vr. Total COP	Vr. Unitario US
0,35%	5.953,21	24.045	4,651
Minima	94.082,7	380.000,00	73,502
# FORMULARIOS	1		

Cartagena- Baltimore

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	Coffuel Industrial
	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	Bolsa de 15 kg
	UNIDAD DE EMPAQUE	pallet
	PESO TOTAL KG/TON	19800 kg
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	TOTAL DE UNIDADES DE EMPAQUE	20 pallets
	CANTIDAD ARTICULOS X UND DE EMPAQUE	64 bolsas
	DIMENSIONES	1 mt x 1.20 mt x 15
	TOTAL UNIDAD COMERCIAL	1280
	# CAMIONES	2
	# CONTENEDORES	2
	BODEGAJE DIAS PUERTO ORIGEN	8
	BODEGAJE DIAS PUERTO DESTINO	0
	PUNTO DE CARGUE - ORIGEN	CARTAGENA
	PUERTO DE DESEMBARQUE - DESTINO	MIAMI
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	UTILIDAD (%)	27%
	POSICION ARANCELARIA	0901,90,00,00
	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	4,039

CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
Costo de Producción	6.900,00	1,71	2.186,68
Costo + utilidad 27%		**2,34**	**590,40**
Estibado	1.400.000,00	0,271	346,62
VALOR EN FABRICA O EXW		**2,61**	**3.342,07**
Cargue al camión	800.000,00	198,069	253.528,10
Transporte interno o local país de origen	7.300.000,00	2,824	3.614,76
Tramites de exportación (Agencia de aduana)	380.000,00	0,074	94,08
Gastos varios	65.000,00	0,013	16,09
Acompañamiento antinarcóticos	120.000,00	0,023	29,71
Planilla ingreso puerto	25.000,00	0,005	6,19
DEX	25.000,00	0,005	6,19
Certificado de origen	105.000,00	0,020	26,00
Gastos bancarios	35.000,00	0,007	8,67
VALOR FCA		**203,61**	**260.671,86**
Gastos portuarios	3.400.000,00	1,315	1.683,59
Sellos de seguridad	35.000,00	0,014	17,33
VALOR FOB		**0,01**	**262.372,77**
Transporte internacional	1.050,00	1,641	2.100,00
Combustible	532,00	0,831	1.064,00
Recargos al transporte	430,00	0,672	860,00
Doc fee	60,00	0,047	60,00
BL	60,00	0,047	60,00
VALOR CFR/CPT		**3,25**	**266.516,77**
Seguro Internacional	80,00	0,063	80,00

COMISION	Vr. Total USD	Vr. Total COP	Vr. Unitario USD
0,35%	918.304,71	3.709.033	717,426
Minima	94.082,7	380.000,00	73,502
# FORMULARIOS	1		

Cartagena- Miami

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	Coffuel Industrial
	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	Bolsa de 15 kg
	UNIDAD DE EMPAQUE	pallet
	PESO TOTAL KG/TON	19800 kg
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	TOTAL DE UNIDADES DE EMPAQUE	20 pallets
	CANTIDAD ARTICULOS X UND DE EMPAQUE	64 bolsas
	DIMENSIONES	1 mt x 1.20 mt x 15
	TOTAL UNIDAD COMERCIAL	1280
	# CAMIONES	2
	# CONTENEDORES	2
	BODEGAJE DIAS PUERTO ORIGEN	8
	BODEGAJE DIAS PUERTO DESTINO	0
	PUNTO DE CARGUE - ORIGEN	CARTAGENA
	PUERTO DE DESEMBARQUE - DESTINO	MIAMI
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	UTILIDAD (%)	27%
	POSICION ARANCELARIA	0901,90,00,00
	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	4,039

CONCEPTO COSTOS	COSTO EN COP	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
Costo de Producción	6.900,00	1,71	2.186,68
Costo + utilidad 27%		**2,34**	**590,40**
Estibado	1.400.000,00	0,271	346,62
VALOR EN FABRICA O EXW		**2,61**	**3.342,07**
Cargue al camión	800.000,00	198,069	253.528,10
Transporte interno o local país de origen	7.300.000,00	2,824	3.614,76
Tramites de exportación (Agencia de aduana)	380.000,00	0,074	94,08
Gastos varios	65.000,00	0,013	16,09
Acompañamiento antinarcóticos	120.000,00	0,023	29,71
Planilla ingreso puerto	25.000,00	0,005	6,19
DEX	25.000,00	0,005	6,19
Certificado de origen	105.000,00	0,020	26,00
Gastos bancarios	35.000,00	0,007	8,67
VALOR FCA		**203,61**	**260.671,86**
Gastos portuarios	3.400.000,00	1,315	1.683,59
Sellos de seguridad	35.000,00	0,014	17,33
VALOR FOB		**0,01**	**262.372,77**
Transporte internacional	1.400,00	2,188	2.800,00
Combustible	320,00	0,500	640,00
Recargos al transporte	135,00	0,211	270,00
Doc fee	75,00	0,059	75,00
BL	60,00	0,047	60,00
VALOR CFR/CPT		**3,02**	**266.217,77**
Seguro Internacional	80,00	0,063	80,00

COMISION	Vr. Total USD	Vr. Total COP	Vr. Unitario USD
0,35%	918.304,71	3.709.033	717,426
Minima	94.082,7	380.000,00	73,502
# FORMULARIOS	1		

Tabla 26.Costos de Exportación

Recursos financieros

La empresa ha decidido trabajar con recursos propios ya que no ven la necesidad de un apalancamiento con ninguna entidad.

Estado de Resultados proyectado

ESTADO DE RESULTADOS			
ITEM		**2018**	**2.019**
Ventas netas		561.600.000	617.760.000
Costos de Materia prima		272.238.720	272.238.720
Costo mano de Obra		115.837.415	127.421.156
Gastos de Operación		149.630.933	158.611.693
Gastos de Administración y Ventas		35.750.000	39.278.000
Gastos diferidos		700.000	0
Gastos financieros		0	0
Utilidad gravable		**-12.557.068**	**20.210.430**
Menos: Impuesto de Renta		0	0
Utilidad neta		**-12.557.068**	**20.210.430**
Reserva legal		0	1.010.522
Utilidad del periodo		**-12.557.068**	**19.199.909**

Tabla 27.Estado de resultados

Análisis estado de resultados

En el transcurso de la elaboración de este proyecto se trabajó con los estados financieros del 2018, entonces por ende principalmente los análisis se harán sobre este año, más sin embargo en el año actual 2020 la empresa facilito los estados financieros del año pasado 2019 y así poder realizar una comparación y ver la empresa como ha mejorado sus procesos para aumentar su utilidad y rendimiento.

Entonces, como se puede ver a simple vista el estado de resultados arroja una utilidad negativa en el año 2018, si se analizan detalladamente los valores que arroja este estado financiero se puede notar que uno de los grandes problemas que tienen se encuentran situados en los costos de materia prima y la mano de obra, ya que los costos representan el 48,5% del total de las ventas, y la mano de obra el 20,6%; esto puede ser porque la empresa enfrenta su primero año en nuevos mercados y está experimentando a que precios vender para así ser mayor competidor entre productos de su misma categoría; en el 2018 la empresa tuvo una utilidad negativa de -$12.557,068.

Por otro lado, en el 2019 la empresa tuvo una utilidad de $19.199,909, es decir, que aumentaron su precio de venta considerando que los costos de materia prima se permanecen igual que el año anterior.

En conclusión, la empresa en un año de experiencia encontró el precio adecuado para vender.

BALANCE GENERAL		
ACTIVO	**2.018**	**2.019**
ACTIVO CORRIENTE		
Caja y Bancos	158.039.472	229.059.318
Cuentas por Cobrar- Clientes	23.400.000	25.740.000
Anticipo Impuesto de Renta (Retefuente)	8.424.000	17.690.400
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**189.863.472**	**272.489.718**
ACTIVO FIJO		
Activos depreciables	181.820.000	181.820.000
Depreciación acumulada	60.293.333	120.586.667
Activos amortizables	0	0
Amortización acumulada	0	0
Gastos diferibles	0	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**121.526.667**	**61.233.333**
TOTAL ACTIVOS	**311.390.139**	**333.723.051**
PASIVO + PATRIMONIO		
PASIVO		
Prestaciones Sociales por Pagar	6.857.220	7.542.942
Cuentas por pagar- Proveedores	11.343.280	11.343.280
Impuesto de Renta por Pagar	0	**0**
Impuestos locales por pagar	9.687.600	10.656.360
Iva por pagar	-3.940.893	-3.472.893
Obligaciones financieras	0	0
TOTAL PASIVO	**23.947.207**	**26.069.689**
PATRIMONIO		
Capital	300.000.000	300.000.000
Resultados de Ejercicios Anteriores	0	-12.557.068
Utilidades o Pérdidas del Ejercicio	-12.557.068	19.199.909
Reserva Legal	0	1.010.522
TOTAL PATRIMONIO	**287.442.932**	**307.653.362**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	**311.390.139**	**333.723.051**

Tabla 28.Balance general

Análisis balance general

Para empezar, como se vio reflejado en el estado de resultados, la empresa tuvo una utilidad negativa, afectando el resultado final del balance general para el 2018, esto no permite hacer provisiones ni inversiones para la empresa.

Al contrario, en el 2019 la empresa tuvo un mejor arranque, ya que aumento su equivalente a efectivo un 45%, pasando de $158.039.472 a $229.059,318, lo que quiere decir que la empresa aumento sus ingresos, debido a que la empresa reestructuro el precio de venta de su producto para aumentar su solvencia.

También se ve reflejado que dieron más flexibilidad a vender a crédito, puede ser que aumentaron sus clientes o reestructuraron sus políticas de cartera.

Por otro lado, no hicieron inversiones en maquinaria en el 2019 debido a que la utilidad del 2018 fue negativa, pero, su depreciación aumento un 100%, paso de 60.293.333 a 120.586.667, esto porque su maquinaria es el activo más valioso que tiene la empresa y la deben proteger y saber conservar, además, puede ser que la empresa tenga planeado para el 2020 hacer alguna inversión en maquinaria.

De la misma manera, se ve que la empresa de un año a otro hizo nuevas contrataciones porque las prestaciones sociales por pagar aumentaron un 10%.

Para finalizar, la empresa al tener utilidades positivas que compensaron las utilidades negativas del año pasado se permitió hacer una reserva de $1.010.522 y así aumentar el patrimonio.

FLUJO DE CAJA					
		Total	**Total**	**Total**	**Total**
ITEM	**Año 0**	**2.018**	**2.019**	**2.020**	**2.021**
Caja Inicial	0	117.480.000	158.039.472	229.059.318	411.887.605
Ingresos Netos		557.856.000	637.041.600	903.247.488	1.291.643.908
TOTAL DISPONIBLE	0	675.336.000	795.081.072	1.132.306.806	1.703.531.513
Inversiones en activos	181.820.000	0	0	0	0
Egresos por compra de materia prima o insumos	0	308.537.216	319.880.496	441.607.254	631.096.011
Egresos por mano de obra	0	108.980.195	126.735.434	139.408.978	153.349.876
Egresos por gastos de operación		80.120.000	88.132.000	96.945.200	106.639.720
Egresos por gastos de administración y ventas		35.280.000	38.808.000	52.881.840	72.746.071
Egresos por gastos preoperativos diferidos	700.000	0	0	0	0
Egresos IVA	0	-19.704.464	-21.305.357	-26.775.101	-37.982.599
Egresos retefuente		4.083.581	4.083.581	5.694.670	8.143.378
Egresos por gastos financieros		0	0	0	0
Egresos por pagos de Capital		0	0	0	0
Egresos impuestos locales	0	0	9.687.600	10.656.360	15.238.595
Egresos impuestos de renta	0	0	0	0	0
TOTAL EGRESOS	182.520.000	517.296.528	566.021.754	720.419.201	949.231.052
NETO DISPONIBLE	-182.520.000	158.039.472	229.059.318	411.887.605	754.300.462
Aporte de Socios	300.000.000				
Préstamo					
distribución de Excedentes			0	0	0
CAJA FINAL	**117.480.000**	**158.039.472**	**229.059.318**	**411.887.605**	**754.300.462**

Tabla 29.Flujo de caja

GARCABAS	
COSTOS DE PRODUCCIÓN AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019	
Costos Fijos	
Gastos Personal	115.837.415
Gastos de operación	139.943.333
Gastos de Administración	7.670.000
Gastos Diferidos	700.000
Total Costos fijos	264.150.748
Costos Variables	
Materia Primas e insumos (Sin Iva)	272.238.720
Gastos de Operación	9.687.600
Gastos de Administración	28.080.000
Total costos variables	310.006.320
Costo total	574.157.068
Numero productos o servicios	1.248.000
Costo Promedio producto o servicio promedio	**460**

Tabla 30 Costos de producción

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
PROYECTOS	Tasa de oportunidad	Desembolso Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Garcabas	19%	**-117.480.000**	**158.039.472**	**229.059.318**	**411.887.605**	**754.300.462**

PROYECTOS =	A
Valor Presente Neto VPN =	797.646.599
Tasa Interna de Retorno TIR =	179,01%

Tabla 31.Evaluación financiera

VPN: Esto indica que el dinero invertido en el proyecto renta a una tasa superior a la tasa de interés de oportunidad, es decir, el proyecto es factible

TIR: Esto quiere decir que el capital invertido se devuelve, generando así una ganancia adicional por lo que decimos que es rentable.

Análisis viabilidad de la exportación

Tomar la decisión de exportar no es nada sencillo, es por esto que antes de hacerlo se realiza un análisis de diferentes factores que permitan ampliar la visión de todo lo que implica este proceso, inicialmente, se debe tener en cuenta que el negocio de la exportación es un mercado que tendrá resultados a mediano y largo plazo, por lo que no debe ser visto como una salvación frente a una baja a nivel local, en el caso de Garcabas en los últimos años se identificó una buena aceptación en el país lo que permitió crecer como empresa y generar contactos que plantearon la idea de comenzar a exportar, así mismo, el envió de muestras, participar en exposiciones en el extranjero y contar con una oficina en EEUU permitió que esta idea se materializara.

Por otro lado, el producto es fundamental para incursionar en los mercados extranjeros, pues se deben analizar factores culturales, políticos y hasta religiosos; basado en esto, se concluyó que el coffiuel industrial tiene un gran potencial en los mercados de España y EE. UU, debido a que presentan factores culturales similares a los de Colombia, también, su consciencia ambiental es mucho más desarrollada que en Latino América y cuentan con mayor industria por lo que el producto va ser mucho más demandado.

Otro factor para considerar cuando se decide exportar es saber si se cuenta con la capacidad instalada para cubrir la demanda y producir lo suficiente, es por esto que Garcabas decidió cambiar su planta para un lugar más amplio.

En cuanto a la viabilidad financiera, la proyección del estado de flujo que la empresa envió para realizar el análisis, el VPN de 797.646.599 y la TIR de 179,01% se puede llegar a la conclusión que el proyecto es muy viable, mucho más de lo que se esperaba, como se puede observar la

empresa tiene una tasa de oportunidad del 19% y tuvo una rentabilidad mucho mayor, debido a que año a año aumentaron mucho sus ingresos, entrando más al detalle, la empresa de 2018 a 2019 tuvo un crecimiento de 34%, de 2019 a 2020 creció un 44% y de 2020 a 2021 un 79% (esto en base a las proyecciones), siendo realistas estas proyecciones no son tan acertadas considerando la tasa de crecimiento del mercado y el PIB de EEUU y España, más sin embargo, si se tiene que recomendar a alguien invertir en esta empresa considerando las proyecciones y la TIR sería un absoluto si, que una empresa crezca en cuatro años el 179% es un excelente dato.

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

- Luego de examinar la estructura de la empresa Garcabas se logró deducir que ésta cuenta con una estructura acorde a sus procedimientos y al crecimiento constante que se ha ido presentado a lo largo de su trayectoria.
- Luego de realizar la descripción de coffuel industrial, se identificó el gran potencial que tiene el producto en los mercados extranjeros y lo viable que puede resultar su exportación a otros países.
- Al analizar los países a los cuales llegará el producto como lo son España y Estados Unidos, se puede inferir que son mercados estables y acordes para la exportación del producto, teniendo en cuenta sus variables culturales, macro políticas y de organización.
- Teniendo en cuenta los aspectos operativos y logísticos para la exportación se concluye que la empresa cuenta con la infraestructura y el potencial para su crecimiento, ya que posee las herramientas para desempeñar toda la labor que se requiere para la exportación, en cuanto a su diagnóstico financiero la empresa es lo suficientemente solvente para hacer frente a sus responsabilidades y genera una buena utilidad.

Recomendaciones

- Se recomienda realizar una proyección del crecimiento de la empresa con tiempos estipulados y metas a alcanzar para hacer más eficiente su crecimiento.

- Se recomienda no sobrepasar el peso o extender hasta su punto máximo la capacidad de la estiba, ya que en la manipulación y todo el proceso de exportación la mercancía puede sufrir daños.

- Manejar el crecimiento organizacional al mismo tiempo en que la empresa crece, para asegurarse de contar con el personal y las instalaciones adecuadas para su funcionamiento.

- En caso de no generar los suficientes ingresos para cobijar los gastos operativos, analizar los procesos e identificar qué gastos se pueden reducir de una manera razonable y funcional.

Bibliografía

Coface for trade . (febrero de 2020). *Principales indicadores macroeconómicos Estados Unidos*. Obtenido de https://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/Spain

Coface for trade. (febrero de 2020). *Principales indicadores macroeconómicos España*. Obtenido de Evaluación de riesgo: https://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/Spain

Heredia, F. (s.f.). *Mi propio jefe*. Obtenido de https://mipropiojefe.com/5-estrategias-para-mejorar-la-competitividad-de-las-empresas/

República de Colombia. (s.f.). *Resolución del ministerio de trasnporte* . Obtenido de file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Resolucion_4100_2004.pdf

Trade helpdesk. (s.f.). *procedimientos de importación a la Unión Europea*. Obtenido de https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/myexport#?product=0901900000&partner=CO&reporter=ES&tab=all

Anexos

Anexo A. Ley 48 de 1983 Normas generales a las cuales debe sujetarse el gobierno nacional para regular el comercio exterior Colombiano.

Artículo primero. De las pautas generales que deberán orientar el comercio exterior.

Las normas que expida el Gobierno Nacional en materia de comercio exterior deberán consultar prioritariamente las siguientes pautas:

1°. Promover las exportaciones de bienes y servicios, su diversificación y estimular la industria y los sectores productivos nacionales.

2°. Facilitar el desarrollo y la aplicación de los tratados internacionales vigentes.

3°. Adecuar en forma permanente la legislación nacional a los cambios del comercio internacional.

Artículo segundo. Del Certificado de Reembolso Tributario, CERT.

Créase el Certificado de Reembolso Tributario, CERT, y eliminase el Certificado de Abono Tributario, CAT.

El Gobierno Nacional contratará con el Banco de la República la expedición y entrega de Certificados de Reembolso Tributario, CERT, a los exportadores, en las condiciones previstas en esta ley y en los decretos que la desarrollen.

Los Certificados de Reembolso Tributario, CERT, serán documentos creados y libremente negociables.

Parágrafo 1°. Para los efectos de esta ley, el Gobierno Nacional determinará quiénes se consideran exportadores.

Anexo B. Circular reglamentaria externa

Anexo 3

CIRCULAR REGLAMENTARIA EXTERNA – DCIN - 83

NUMERALES CAMBIARIOS
INGRESOS

EXPORTACIONES DE BIENES — Página No.

Modificado con el Boletín del Banco de la República: No. 45 (Oct.28/2016) [CRE DCIN-83 Oct.27/2016]

1000		Reintegro por exportaciones de café.	10
1010		Reintegro por exportaciones de carbón incluidos los anticipos.	10
1020		Reintegro por exportaciones de ferroníquel incluidos los anticipos.	10
1030		Reintegro por exportaciones de petróleo y sus derivados, incluidos los anticipos.	10
1040		Reintegro por exportaciones de bienes diferentes de café, carbón, ferroníquel, petróleo y sus derivados y por exportaciones de bienes pagados con tarjeta de crédito internacional.	10
1043		Reintegro por exportaciones de bienes en un plazo superior a los doce (12) meses, financiados por el exportador	10
1044	*	Dación en pago de exportaciones de bienes *Modificado con el Boletín del Banco de la República: No. 17 (Arb.20/2016) [CRE DCIN-83 Arb.20/2016]*	11
1045		Anticipos por exportaciones de café.	10
1050		Anticipos por exportaciones de bienes diferentes de café, carbón, ferroníquel, petróleo y sus derivados.	11
1060	*	Pago de exportaciones de bienes en moneda legal colombiana.	11
1061	*	Pago de exportaciones de bienes en moneda legal colombiana con tarjeta de crédito internacional.	11
1510		Gastos de exportación de bienes incluidos en la declaración de exportación definitiva.	11

ENDEUDAMIENTO EXTERNO Y AVALES Y GARANTÍAS — Página No.

Modificado con el Boletín del Banco de la República: No. 45 (Oct.28/2016) [CRE DCIN-83 Oct.27/2016]

1063	*	Pago de exportaciones de bienes en moneda legal colombiana (financiadas a más de doce (12) meses).	17
1630		Intereses y comisiones por créditos otorgados por residentes a no residentes.	11
1642		Ejecución de avales y garantías en moneda extranjera otorgados por no residentes.	18
1643		Ejecución de avales y garantías en moneda extranjera emitidos por los intermediarios del mercado cambiario pagaderos en divisas, para respaldar la seriedad de la oferta y cumplimiento de empresas extranjeras y colombianas (Art. 59, numeral 1, literal e) inciso i de la R.E. 8/2000 J.D.)	18
1644		Ejecución de avales y garantías en moneda extranjera emitidos por los intermediarios del mercado cambiario pagaderos en divisas, para respaldar el cumplimiento de las obligaciones de empresas nacionales y con capital del exterior que realicen actividades de exploración y explotación de petróleo y gas natural (Art. 59, numeral 1, literal e) inciso iv de la R.E. 8/2000 J.D.)	18
4000		Desembolso de créditos – deuda privada- otorgados por IMC o entidades públicas de redescuento a residentes.	12
4005		Desembolso de créditos - deuda privada- otorgados por no residentes a residentes.	12
4006		Desembolso del endeudamiento externo otorgado a los IMC con destino a operaciones activas en moneda legal	17
4020		Amortización de créditos otorgados por residentes a no residentes.	11
4022		Desembolso de créditos – prefinanciación de exportaciones de café- otorgados por IMC o no residentes a residentes.	16
4024		Desembolso de créditos – prefinanciación de exportaciones de bienes diferentes de café otorgados por IMC o no residente a residentes.	16
4075		Desembolso de créditos – deuda pública- otorgados por no residentes al Gobierno Nacional a través de la DTN	15
4080		Desembolso de créditos – deuda pública- otorgados por IMC o entidades públicas de redescuento a entidades del sector público.	13
4085		Desembolso de créditos – deuda pública- otorgados por no residentes a entidades del sector público.	14

INVERSIONES INTERNACIONALES — Página No.

Modificado con el Boletín del Banco de la República: No. 45 (Oct.28/2016) [CRE DCIN-83 Oct.27/2016]

1310		Inversión suplementaria al capital asignado – exploración y explotación de petróleo.	19

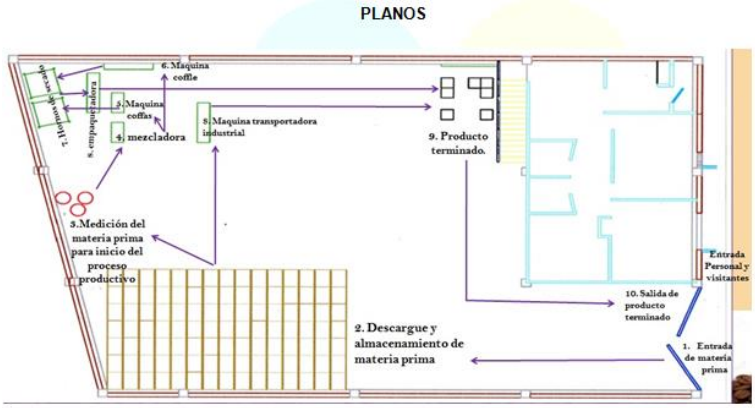
Anexo C. REPÚBLICA DE COLOMBIA MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO DECRETO NÚIOII~i:WJ L. 390 DE 2016 7MAR 2016

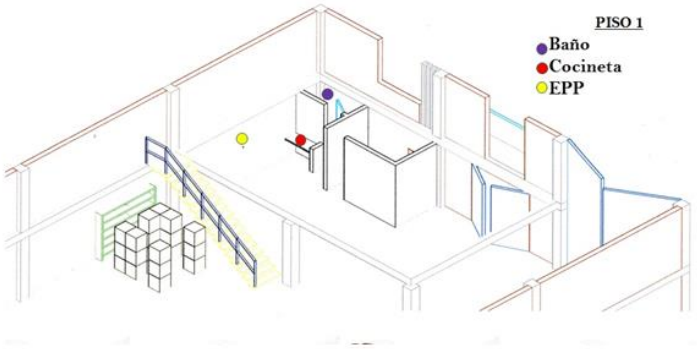
Por el cual se establece la regulación aduanera EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA, en uso de las facultades que le confiere el numeral 25 del artículo 189 de la Constitución Política, con sujeción a las Leyes 1609 de 2013 y 7 de 1991, oído el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior, y después de recibir la recomendación del Consejo Superior de Comercio Exterior, y CONSIDERANDO: Que es necesario armonizar la regulación aduanera con los convenios internacionales, particularmente con las normas de la Comunidad Andina y el Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros - Convenio de Kyoto Revisado de la Organización Mundial de Aduanas. Que como resultado de la revisión de política comercial del pars ante la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), se recomendó la promulgación e implementación de una nueva regulación aduanera. Que se requiere compilar, modernizar, simplificar y adecuar la regulación aduanera a las mejores prácticas internacionales, para facilitar el comercio exterior y el cumplimiento de los compromisos adquiridos por el país dentro de los acuerdos comerciales. Que la Decisión 618 de 2005 de la Comunidad Andina dispone para los países miembros la necesidad de adecuar su normativa aduanera a los principios, normas y recomendaciones establecidos en el Anexo General del Protocolo de Enmienda del Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros - Convenio de Kyoto Revisado. Que es propósito del Gobierno Nacional avanzar en la sistematización de los procedimientos aduaneros.

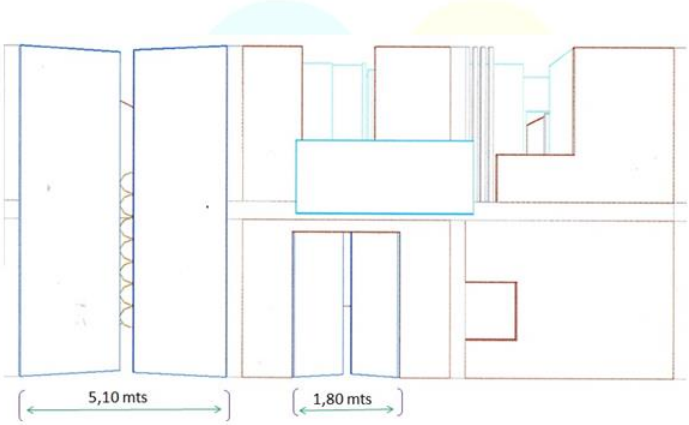
Anexo D. Proveedores y clientes de la empresa.

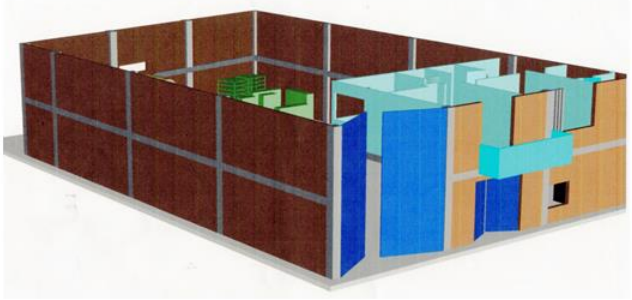
Garcabas

Anexo E. Planos









Anexo F. Coffuel industrial

Producto Coffuel Industrial

Descripción	Cantidad	Presentación
Producto	100 kilos	12 libras
Cascarilla de café	80 kilos	
Agua	10 litros	
Ecopotenciador y aglomerante	10 litros	