



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACIÓN DE CAFÉ EN GRANO TOSTADO HACIA ARGENTINA

**Trabajo de titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Tecnóloga en Exportaciones e
Importaciones.**

Profesor Guía

Econ. Henry Santiago Gómez Sarmiento.

Autora

Iris Tathyana Flores López

Año

2017

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el (los) estudiante(s), orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

Henry Santiago Gómez Sarmiento

Economista

CI: 1717257404

DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR

“Declaro (amos) haber revisado este trabajo, dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

Cinthia Verónica Andrade Vélez
Ingeniera en Negocios Internacionales
CI: 1713428220

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.”

Iris Tathyana Flores López

CI: 1713728010

AGRADECIMIENTOS

A mi padre Byron Santiago Flores Rodríguez, por enseñarme que aun estando derrotados, podemos surgir y que un padre jamás abandona. A mis hijos Matías y Valentina por ser pacientes y darme la fuerza de seguir adelante.

DEDICATORIA

A mis Hijos Matías y Valentina, por ustedes y para ustedes seré siempre alguien mejor. A mi novio Paul Coba por darme la mano, confiar en mí y acompañarme en este camino lleno de tropiezos, lo logre corazón.
¡Lo logramos!

RESUMEN

El café constituye uno de los productos más importantes de la exportación ecuatoriana y de la economía mundial, se cotiza en las bolsas de valores de Nueva York y de Londres a precios desde 104 a 127 dólares el saco. Ecuador posee una gran ventaja climática como productor de café, convirtiéndose en uno de los países en el mundo que exporta todos los tipos de café: arábigo natural, arábigo lavado y robusta, estos diferentes ecosistemas permiten que los cultivos de café se den a lo largo y ancho de todo nuestro país, en la Costa, Sierra, Amazonía e inclusive ha llegado a cultivarse en las Islas Galápagos.

El tema seleccionado causa emoción en mi como autora ya que la recopilación de datos tanto estadísticos como económicos son de alcance público, y el tema de entrar en un mercado con un producto conocido en otro, es un reto muy fuerte, en especial por la cantidad de competencia que representan las importadoras de café en Argentina.

Se planea una exportación del café ecuatoriano hacia Argentina para lograr entrar en los mercados de cafeterías gourmet, este plan pretende determinar la viabilidad de exportar hacia un mercado copado de una competencia fuerte y poder realizar verificar si las ganancias de dicha exportación se podrían considerar para generar más exportaciones y más ventajas competitivas como sería poder enviar un café ecuatoriano con marca propia. Cabe mencionar que lo que se pretende es exportar un contenedor de 20 pies con 18 .000 Kg a granel con forro de polietileno virgen que permite al café ser transportado con suma seguridad en una cámara cerrada, lo que evita una contaminación provocada por poluciones, así como evita la sal del ambiente marítimo. Esta exportación no conlleva valores de venta en el mercado argentino, ya que no enviamos el producto con una marca de nuestro país ni con la intención de venderlo con marca propia, se lo envía para que el importador sepa cómo lo venderá en el mercado, este puede ser tostado molido o tostado en grano o con alguna cubierta dulce, como al importador más ganancias le represente.

Tomando en cuenta que las barreras arancelarias son consideradas de fácil solución y las no arancelarias son ágiles de procesar, la exportación no representa mucha dificultad y se espera de esta manera poder incentivar al mercado de destino a consumir nuestro café y de esa manera poder ingresar con mayor seguridad al mercado gourmet argentino.

ABSTRACT

Coffee is one of the most important products of Ecuadorian exports and the world economy. It is traded on the New York and London stock exchanges at prices from \$104 to \$127 a bag. Ecuador has a great climatic advantage as a producer of coffee, becoming one of the countries in the world that exports all types of coffee: natural Arabic, washed and robust Arabic, these different ecosystems allow the coffee crops to go along and wide of all our country, in the Coast, Sierra, Amazonian and even it has come to cultivate in the Galapagos Islands.

The subject selected causes emotion in me as the author as the collection of both statistical and economic data are publicly available, and the issue of entering a market with a product known in another, is a very strong challenge, especially for the quantity of competition represented by coffee importers in Argentina.

It is planned to export Ecuadorian coffee to Argentina to enter the gourmet coffee markets, this plan seeks to determine the feasibility of exporting to a market capped by a strong competition and be able to verify whether the profits of such export could be considered to generate more exports and more competitive advantages such as being able to send an Ecuadorian coffee with own brand. It is worth mentioning that the intention is to export a 20-foot container with 18,000 kg in bulk with a virgin polyethylene liner that allows the coffee to be transported safely in a closed chamber, thus avoiding contamination caused by pollution. as it avoids salt from the maritime environment. This export does not carry sales values in the Argentine market, since we do not ship the product with a brand from our country nor with the intention of selling it with own brand, it is sent to the importer to know how to sell it in the market, this it can be roasted toasted or toasted in grain or with some sweet cover, as to the importer, the more profit it represents.

Considering that tariff barriers are considered easy to solve and non-tariff barriers are agile to process, export does not represent much difficulty and is expected in

this way to encourage the target market to consume our coffee and thus to enter with greater security to the Argentine gourmet market.

ÍNDICE

1. Capítulo I. Marco Teórico.....	1
1.1. Planteamiento del Problema.....	1
1.2. Objetivos	1
1.2.1. Objetivo general:	1
1.2.2. Objetivos específicos:.....	1
1.3. Justificación	2
2. Capítulo II. El Producto en el Mercado de Origen.....	3
2.1. Características y usos del producto:.....	3
2.1.1. Beneficios de beber café:.....	5
2.2. Código Arancelario.....	7
2.3. La producción y oferta en el mercado de origen.....	8
2.3.1. Precio	12
2.4. Exportaciones de café ecuatoriano al mundo.....	14
3. Capítulo III. El Producto en el Mercado de Destino	18
3.1. Producción local del producto.....	18
3.2. Importación del producto en el país meta.....	19
3.3. Importación del producto desde Ecuador.....	20
3.4. Acuerdos preferenciales en los cuales el Ecuador participa con Argentina.....	21
3.5. Barreras de entrada	21
3.5.1. Barreras arancelarias	22
3.5.2. Barreras no arancelarias.....	23
3.6. Requisitos de etiquetado empaque y embalaje.....	25
3.7. Análisis de la competencia.....	26
4. Capítulo IV. El Proceso de Exportación.....	27
4.1. Flujo del proceso de exportación	27
4.2. Requisitos y trámites de exportación.....	28
4.3. Incoterm seleccionado.....	31
4.4. Transporte:	39

5. Conclusiones y Recomendaciones.....	43
5.1. Conclusiones:.....	43
5.2. Recomendaciones:.....	43
Referencias.....	45

1. CAPITULO I. Marco Teórico

1.1. Planteamiento del Problema

Nuestro café es de un sabor más ácido y contiene mayor carácter, es decir más aroma y gusto intenso, esto lo convierte en un café de excelente calidad y de altura, es muy poco comercializado en el país ya que no ha existido una acogida al producto nacional, el café en Ecuador tiene una competencia muy severa sobre todo con respecto a precios ya que el café que más importamos es el colombiano y tiene un valor más económico frente a nuestro producto nacional al ser Colombia un país casi completamente cafetero y por este motivo se pretende buscar un nicho de mercado en el extranjero, Argentina es un campo en el cual el café ecuatoriano ha ingresado desde el 2014 y ha sido bien calificado por parte de los consumidores, ya que la población demuestra ser amante del café y ser muy exigente en el producto, Argentina cuenta con un clima que no permite a la planta desarrollarse de la manera más conveniente para ser cultivada, por otro lado Ecuador cuenta con una gran ventaja climática al poseer un clima variado en el cual se permite desarrollar todo lo que se cultiva; por estos motivos se pretende abrir campo en el mercado argentino esperando ser un producto seleccionado por los consumidores.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general:

Realizar un plan de exportación para el café en grano tostado hacia Argentina

1.2.2. Objetivos específicos:

Comparar los niveles de venta del café ecuatoriano con el de otros países exportadores de café en grano tostado hacia Argentina.

Determinar si es viable abrirse campo en el mercado argentino Determinar la factibilidad del café ecuatoriano dentro del mercado gourmet argentino.

1.3. Justificación

La presente justificación tiene como finalidad exponer de forma más resumida un análisis de los objetivos que me impulsaron como autora del presente trabajo a escoger el café tostado en grano como producto de exportación hacia el mercado argentino, una de las causas principales es el poco interés en el café nacional ya que el café de importación tiene un renombre que pesa al venir de un país cafetero y un precio más económico, nos enfocamos en Argentina ya que se ve una puerta de entrada a las importaciones ecuatorianas de café, y a pesar de tener como principal competencia a un gigante natural como es Brasil, el producto ecuatoriano tiene una ventaja comparativa que hace la diferencia.

Este proyecto tiene como propósito ingresar con un producto conocido y evaluado en otros países hacia nuestro mercado meta en Argentina, con una diferenciación de un valor agregado llamativo para los futuros clientes potenciales, nuestro café tiene la suerte de darse en una zona considerada de altura , donde pese a lo complejo que puede ser lograr los cultivos, nosotros hemos podido hacerlo y de esta manera generamos un café considerado de altura , este tiene la distinción del sabor , la consistencia , concentración y aroma lo cual nos genera ese muy importante valor agregado que mencionamos con anterioridad.

Se espera llenar las expectativas e inclusive lograr superarlas donde nuestros clientes argentinos los cuales son cada vez más exigentes en sus preferencias de consumo ya que buscan en el producto características positivas como precio, innovación y calidad.

La producción de café en Argentina es casi nula por cuestiones climáticas, lo que contradice al consumo del mismo siendo este de 15 kg por persona al año,

llegando a ser uno de los países con el consumo más altos en toda Latinoamérica, tomando en cuenta este dato el café ecuatoriano al ser un café de altura y tomando en cuenta que gracias al variado ecosistema presente tenemos la posibilidad de cultivar todos los tipos de granos, podemos darnos cuenta que podría existir un mercado satisfecho con un buen café.

Por medio de este trabajo se espera realizar una investigación concluyente del mercado para poder entregar datos que solucionen futuras interrogantes, las cuales nos permitan buscar la manera de entrar en este fuerte mercado argentino y mejorar la economía de nuestro país.

2. CAPITULO II. El Producto en el Mercado de Origen

2.1. Características y usos del producto:

El Ecuador se encuentra ubicado en una zona climática que permite tener una gran variedad de suelos, y gracias a esto poder generar los 4 tipos principales de granos de café, se ha demostrado que en el Ecuador 20 de las provincias producen café de manera simultánea, pero en la mayoría de zonas se lo dirige al consumo familiar y no a la comercialización del mismo según un reporte de Anecafe.

Cultivando el grano dorado a lo ancho y largo del país, y aprovechando nuestra ventaja climática y ubicación geográfica, el café ecuatoriano se ha convertido de manera gradual en uno de los más adquiridos por la Unión Europea y de igual manera por los Estados Unidos, colocándonos de esta manera en un ranking de calidad como uno de los mejores en toda América Latina.

Entre las principales variedades producidas en Ecuador están:

Tabla 1.

Niveles máximos para plantar el grano

Variedad de café	Provincia que lo produce	Época de producción	Metros sobre el nivel del mar (msnm) máximos para plantar
Arábigo lavado	El Oro, Manabí, Sucumbíos.	Febrero – Noviembre	2500
Robusta	Santa Elena, Guayas, Orellana.	Febrero – Noviembre	1000
Arábigo natural	Loja, Manabí, Pichincha, Guayas, El Oro	Marzo - Octubre	2500

Tomado de (Anecafe, 2017).

Importadores	Valor exportada en 2016 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2016 (miles de USD) †	Participación de las exportaciones para Ecuador (%) †	Cantidad exportada en 2016	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) †
Mundo	1.046	139	100	114	Toneladas	9.175
Estados Unidos de América	527	527	50,4	48	Toneladas	10.979
Chile	331	331	31,6	42	Toneladas	7.881
Japón	72	72	6,9	9	Toneladas	8.000
Francia	40	40	3,8	5	Toneladas	8.000
Rusia, Federación de	33	33	3,2	4	Toneladas	8.250

Figura 1. Principales importadores de café ecuatoriano

Tomado de (Trade Map, 2017).

La exportación de nuestro café ha llegado a los destinos de Estados Unidos, Chile, Japón, Francia y Rusia principalmente.

Según Pro Ecuador en nuestro país se cultiva el café desde los años 1860 y la provincia de Manabí, principalmente la zona de Jipijapa ha sido la encargada de generar el café que comenzó a cautivar el territorio nacional.

En la actualidad en la provincia de Manabí existen alrededor de más de 100 mil familias que se encuentran dedicadas a la producción del café, tanto para comercializar como para consumo de la familia. (PROECUADOR, 2016)

El mito de que el café produce insomnio está siendo derrumbado. El café ha demostrado tener una cantidad de propiedades cada vez más aceptadas por todos los profesionales de la salud, siempre y cuando este sea consumido en dosis moderadas. De esta manera se podría comentar que puede ser un producto que con el paso de los años y las investigaciones se ha demostrado que puede ayudar a la prevención de enfermedades y contribuir con la memoria.

2.1.1. Beneficios de beber café:

Multitud de estudios que se realizan periódicamente nos recuerdan sus beneficios, a veces relacionados con enfermedades del tipo psiquiátricas como la depresión, otras veces con problemas físicos como las ligadas al corazón.

Según explican los autores de varias investigaciones, el consumo normal de café el cual se considera de 3 a 4 tazas, reduce la probabilidad de morir de forma prematura, unos beneficios que el consumidor obtiene incluso aunque tome café descafeinado. (Héctor G. Barnés, 2015)

Estos son algunos de los beneficios principales:

1.- Ayuda a prevenir enfermedades de afectación mental tales como el Parkinson.

El café al contener cafeína se lo considera como un estimulante a nivel del sistema nervioso, este estímulo genera la creación de sustancias de suma importancia en el cerebro, la dopamina es una de las sustancias que cantidades

muy bajas es culpable de este mal, al café se lo considera una sustancia neuroprotectora según el Dr. Sergi Ferré. (Verano, 2017)

2.- Proteger al hígado

Una investigación que fue publicada por la revista Hepatology en Estados Unidos demostró que el consumo del café tiene la capacidad de reducir el aumento de la acumulación en el hígado del tejido conectivo, lo que produce la fibrosis en las personas que padecen de hígado graso.

3.- Estado físico.

El consumo del café puede ser tu aliado el momento en el que decides tener un cambio en tu peso, ya que consumirlo remueve los ácidos grasos de los músculos y mejora el metabolismo.

4.- Disminuye las posibilidades de riesgo de padecer cáncer de próstata.

Según un estudio realizado en hombres en Italia, revelo que aquellos que ingieren hasta seis tazas por día tenían un riesgo del 60 %menos de padecer de cáncer de próstata.

5.- Ayuda a prevenir el envejecimiento prematuro.

Ya que el café presenta dentro de sus cualidades las de ser un agente antioxidante, se puede decir que le ayudan al cuerpo humano a combatir el envejecimiento, por esta razón se lo utiliza en la creación de productos que tengan el fin de ir contra la celulitis.

6.- Mejores reflejos y una alta concentración.

Además de que permite tener una mejor concentración por más tiempo, el tomar tres o cuatro tazas de café en el día te permite activar y elevar la capacidad de alerta, esto como producto de la cafeína localizada en los granos.

2.2. Código Arancelario

El producto presenta una partida directa y específica en el arancel nacional:

0901.21.10.00

09.01	Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción.
	- Café sin tostar:
0901.11	- - Sin descafeinar:
0901.11.10.00	- - - Para siembra
0901.11.90	- - - Los demás:
0901.11.90.10	- - - - Arábigo
0901.11.90.20	- - - - Robusta
0901.11.90.90	- - - - Los demás
0901.12.00.00	- - Descafeinado
	- Café tostado:
0901.21	- - Sin descafeinar:
0901.21.10.00	- - - En grano
0901.21.20.00	- - - Molido
0901.22.00.00	- - Descafeinado
0901.90.00.00	- Los demás

Figura 2. Nomenclatura de designación y codificación de mercancías del Ecuador
Tomado de (Arancel nacional del Ecuador, 2017)

Y en destino (Argentina) se lo espera importar con esta partida asignada según la nomenclatura del Mercosur: 0901.21.00.00

NCM	DESCRIPCIÓN
09.01	CAFÉ, INCLUSO TOSTADO O DESCAFEINADO; CÁSCARA Y CASCARILLA DE SUCEDÁNEOS DEL CAFÉ QUE CONTENGAN CAFÉ EN CUALQUIER
0901.1	- Café sin tostar:
0901.11	- - Sin descafeinar
0901.11.10.00	En grano
0901.11.90.00	Los demás
0901.12.00.00	- - Descafeinado
0901.2	- Café tostado:
0901.21.00.00	- - Sin descafeinar
0901.22.00.00	- - Descafeinado
0901.90.00.00	- Los demás

Figura 3. Nomenclatura arancelaria del producto en Argentina.

Tomado de (Arancel nacional del argentino, 2017)

2.3. La producción y oferta en el mercado de origen

Según los datos del último Censo Agropecuario (2001) y las actualizaciones del ESPAC (encuesta de superficie y producción agropecuaria continua), 23.080 hectáreas de cultivo de café solo y 7.268 has de café asociado son los que se encontraron plantados al terminar el 2016 en la provincia de Manabí, de la misma solo se cosecharon 14.035 has, de estas cantidades cultivadas solo se logró producir 1.306 TM para su venta, y de la misma se vendió 1.254 TM totales al finalizar el año.

Haciendo la conversión se puede decir que de las 14.035 has que se cultivaron se podía generar hasta 70.175 quintales, ya que, según los datos, se genera 5 quintales por hectárea.

Aunque no se haya podido vender todo lo producido, lo que se vendió alcanza los 12.540 de café variado entre arábigo y robusta.

El café robusta (*C. canephora* Pierre) mantiene el precio del quintal en 92 dólares, según la ICO (International Coffee Organization), y es el café en el que nos vamos a centrar.

El café robusta es más resistente a las plagas y necesita menos cuidados ya que la planta en si es muy fuerte y de tallo o tronco fuerte, este tipo de café se lo denomina de calidad más baja ya que es el que menos cuidados necesita y el que mayor cafeína y aroma presenta, considerándolo como un café brusco y tosco.

Este café al ser considerado de menor calidad es el menos exportado hacia Europa, pero el más consumido en América Latina y el caribe, tanto por su fuerza y aroma ya que las personas que consumen este grano, buscan ese sabor.

La población Europea busca suavidad y aroma fino en el café, lo que hace que el grano de robusta no sea considerado bueno para ellos, cosa que en países como los de Colombia, Brasil, Ecuador , etc. , se considera un café muy suave y prefieren que la cafeína y el aroma se sienta más .

Tabla 2.

Precios según la ICO para quintales de café.

ICO/Noviembre 2017	Arábigo lavado Mejor calidad y sabor más suave, pero aroma más intenso	Arábigo natural Calidad media con sabor suave y aroma muy leve	Robusta Calidad baja con sabor fuerte y aroma fuerte
1/nov/2017	141.79	116.42	92.68
2/nov/2017	145.37	119.27	94.42
3/nov/2017	143.41	117.59	93.76
4/nov/2017	144.89	118.41	93.54
5/nov/2017	144.04	117.36	92.07

Tomado de (Bolsa de valores de New York, 2017).

El café robusta es un grano redondeado y con la división del mismo en manera recta, además es más resistente a las plagas y las bacterias, lo que hace que exista menos pérdida de las cosechas, de esta manera en Ecuador se da un trato más delicado al grano ya que en otros países no se lo hace.

Esto es lo que se considera una ventaja comparativa, ya que, al tener más dedicación y cuidado al grano, el mismo será de mejor calidad y más puro para poder tostar.

ENCUESTA DE SUPERFICIE Y PRODUCCIÓN AGROPECUARIA CONTINUA 2016
 TABLA 15. SUPERFICIE, PRODUCCIÓN Y VENTAS, SEGÚN REGIÓN Y PROVINCIA
 CAFÉ (Grano Oro)

REGIÓN Y PROVINCIA	SUPERFICIE (Has.)		PRODUCCIÓN (Tm.)	VENTAS (Tm.)	
	Plantada	Cosechada			
TOTAL NACIONAL	55.898	29.872	3.905	3.749	
REGIÓN SIERRA	8.094	3.892	420	366	
REGIÓN COSTA	32.252	15.016	1.615	1.536	
REGIÓN ORIENTAL	15.546	10.964	1.870	1.847	
REGIÓN COSTA					
EL ORO	Solo	183	33	2	1
	Asociado	178	39	13	7
ESMERALDAS	Solo	4	4	1	1
	Asociado	2	2	0	0
GUAYAS	Solo	525	319	221	221
	Asociado	93	.	.	.
LOS RÍOS	Solo	379	286	53	42
	Asociado	470	284	18	12
MANABÍ	Solo	23.080	10.016	1.082	1.060
	Asociado	7.268	4.019	224	194
SANTA ELENA	Solo	71	14	0	.
	Asociado

Figura 4. Encuesta de superficie y producción agropecuaria continua
 Tomado de (ESPAC, 2016)

En la Figura 6 que se puede apreciar con claridad a continuación tendremos la posibilidad de ver de forma más detallada la manera en la cual las plantaciones de café en Ecuador se han ido reduciendo gradualmente gracias a la falta de interés en propagar e incentivar la producción local demostrada por los ministerios y gobiernos, los cuales, al punto de vista de varios productores y exportadores de café del país, los mismos prefieren importar que generar. Todo este desinterés y falta de colaboración a ocasionado que los productores no se vean con la intención de seguir plantando y cosechando el famoso Grano de Oro.

ENCUESTA DE SUPERFICIE Y PRODUCCIÓN AGROPECUARIA CONTINUA (ESPAC)
SUPERFICIE PLANTADA Y COSECHADA - CULTIVO DE CAFÉ
 (HECTÁREAS)

Año	Superficie Plantada	Superficie Cosechada
2002	254.946	225.450
2003	266.832	215.979
2004	245.926	216.279
2005	246.383	205.544
2006	217.075	180.676
2007	212.280	177.805
2008	191.189	168.479
2009	198.511	171.923
2010	191.080	144.931
2011	122.855	98.347
2012	113.029	78.710
2013	97.684	61.627
2014	67.872	35.483
2015	79.744	44.027
2016	55.898	29.872

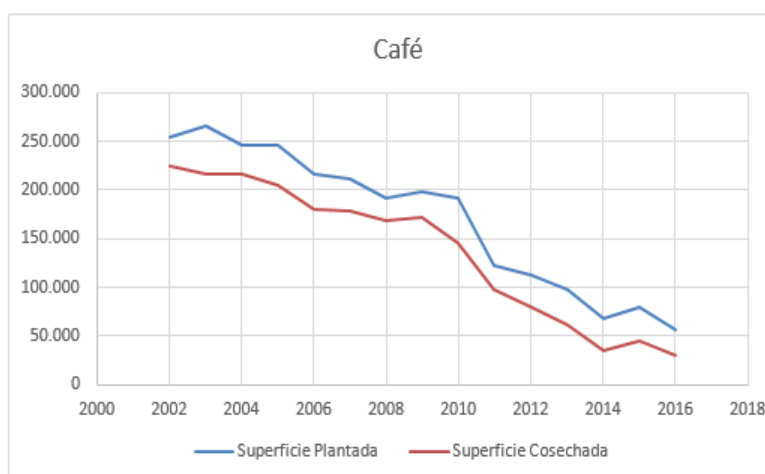


Figura 5. Superficies plantadas y cosechadas
 Tomado de (ESPAC, 2016)

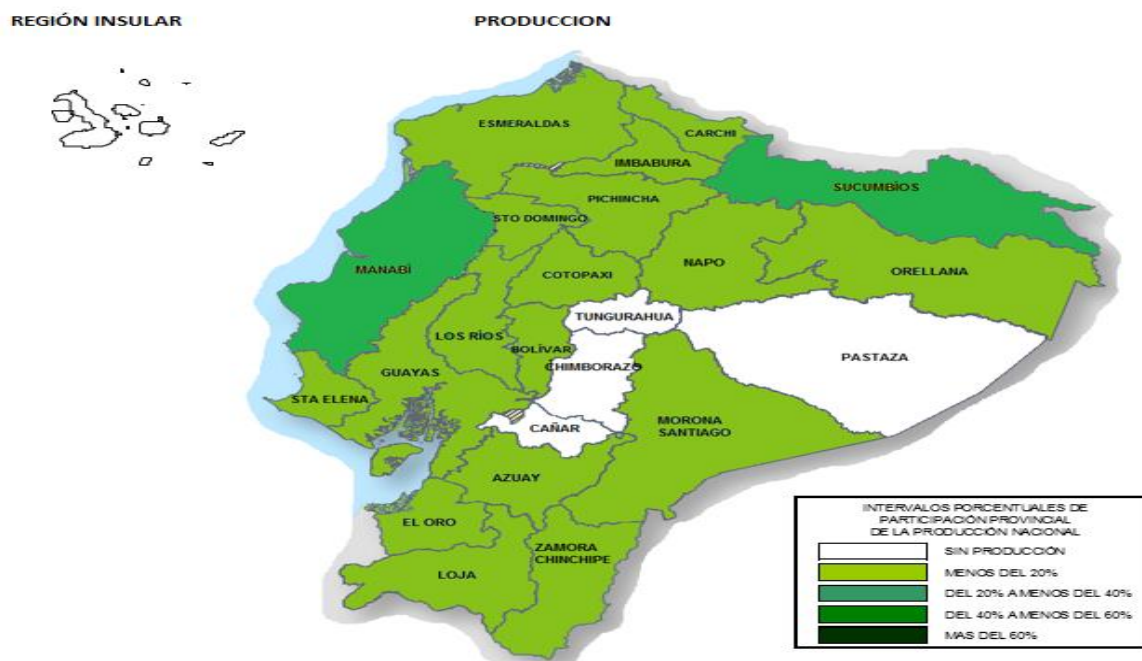
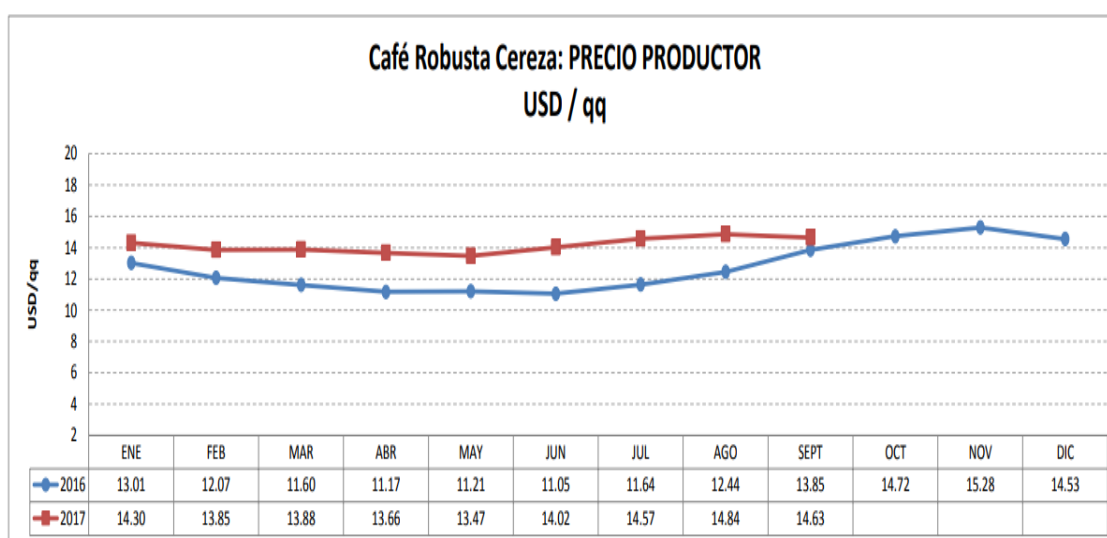


Figura 6. Participación provincial de la producción nacional
 Tomado de (ESPAC, 2016)

Manabí representa uno de los mayores participantes a nivel provincial de la producción nacional de café robusta el cual representa el 37% de la producción nacional según un estudio realizado por la Dirección de Análisis y Procesamiento

de la Información, Coordinación General del Sistema de Información Nacional
Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Por otro parte tomando en cuenta los valores de la ilustración a continuación podemos apreciar el costo de producción por quintal con el pasar de los años y podemos observar que hasta septiembre el costo de producción del quintal de café robusta para tostar está en 14.63 \$ en comparación con los 92 \$ que se cotiza en la bolsa de valores de Nueva York se da a notar la ganancia por quintal.



Fuente: MAGAP/CGSIN/DAPI

Elaboración: MAGAP/CGSIN/DAPI

Precio Productor USD/qq

AÑO/MES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC
2016	13.01	12.07	11.60	11.17	11.21	11.05	11.64	12.44	13.85	14.72	15.28	14.53
2017	14.30	13.85	13.88	13.66	13.47	14.02	14.57	14.84	14.63			

Fuente: MAGAP/CGSIN/DAPI

Elaboración: MAGAP/CGSIN/DAPI

Figura 7. Precio de producción del café robusta
Tomado del (MAGAP, 2017)

2.3.1. Precio

El amplio mercado internacional del café ha ido de bajada, con una ligera recuperación en los últimos años, lo que no es punto muy atractivo para nuestros productores y exportadores.

Los productores manabitas mayoristas y exportadores de café opinan que la caída de los precios a nivel internacional es lo que ha provocado el poco interés de la producción de plantaciones, así como el aumento de los problemas fitosanitarios por el abandono de las cosechas, lo que provoca un aumento considerable de la pobreza en ciertas zonas cafetaleras de la provincia, colocando a nuestro productor en una situación de gran fragilidad económica y social. Precio en la bolsa de valores de Nueva York (resumen del reporte del 13-10-2017).

El mercado es influenciado por coberturas diversas (la oferta del café ecuatoriano ha descendido por la influencia que ejerce su competidor principal Brasil, por ciertos factores: los más importantes son la debilidad del dólar contra la firmeza del real brasileño y la logística interna que hay entre los dos países por cercanía física, a pesar de que en el costo se ha sacrificado calidad.

Brasil no tiene cuidados con el café robusto ya que este café prácticamente se cuida solo, en cambio en Ecuador lo que hace que tengamos mejor calidad es el cuidado especial en el café robusta, ya que al recolectarlo el café pasa por un proceso de selección de los mejores granos para exportación, con esto desechan los desperdicios y generan menos pérdida en destino, por lo cual las cantidades exportadas son las cantidades que se encuentran limpias y no generan desechos que disminuyan la cantidad del producto.

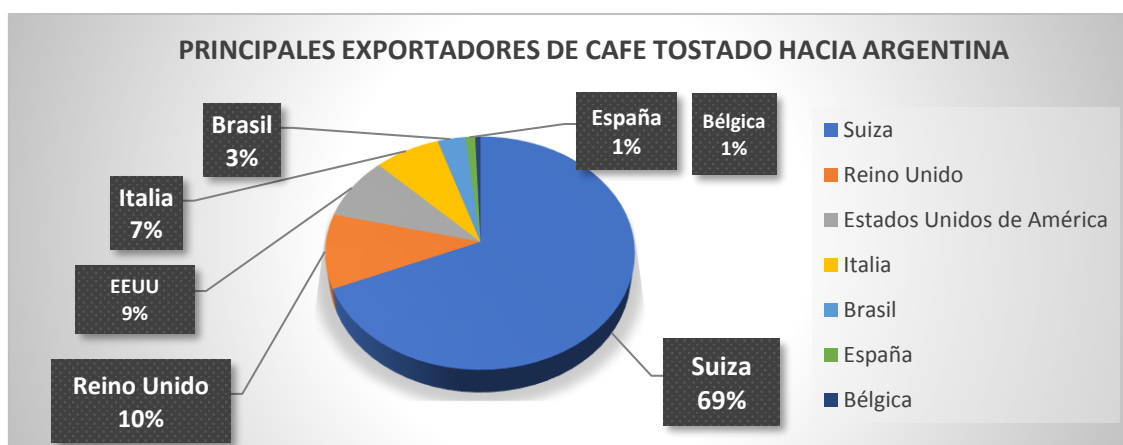


Figura 8. Principales exportadores de café en el mundo hacia Argentina

Tomado de (Trade Map ,2017)

Suiza lleva la mayor cantidad de producto exportado debido a sus empresas cafetaleras que compran y transforman el café verde en tostado, lo cual no asegura que el café sea del mismo país. Nuestra competencia más cercana es Brasil, y es con quien vamos a competir.

Por el momento el valor del quintal de café se mantiene en 92 dólares y se espera el alza del mismo, cabe mencionar que el MAGAP tiene un acuerdo con los caficultores en el cual se establece el valor por quintal en los 92 dólares y en el caso de subir el valor de dicho producto, se les pagará más, pero de ser el caso contrario, se mantendrá en lo acordado el valor, no se pagará menos a los productores.

2.4. Exportaciones de café ecuatoriano al mundo.

Ecuador ha tenido la posibilidad de entrar en un campo copado por los mismos países que se posicionaron como potencia en el café, pero se ha defendido con una ventaja competitiva muy delicada, el famoso “café de altura”, lo cual le ha permitido adentrarse en la curiosidad de los consumidores y en el gusto por un café con más detalles en su fortaleza, gracias a la ubicación geográfica del país y a sus diversos climas y habitadas, Ecuador genera un café con una distinción muy elocuente el momento de juzgar la calidad del mismo.

Desde el año 2012 Ecuador se encuentra exportando café hacia el extranjero, esto después de varios programas para incentivar el consumo del mismo por medio de los ministerios tanto de turismo como del MAGAP.

Código del producto	Descripción del producto	Valor exportado en el año 2007	Valor exportado en el año 2008	Valor exportado en el año 2009	Valor exportado en el año 2010	Valor exportado en el año 2011	Valor exportado en el año 2012	Valor exportado en el año 2013	Valor exportado en el año 2014	Valor exportado en el año 2015	Valor exportado en el año 2016
09012110	Café tostado sin descafeinar: en grano	35	33	44	207	58	101	901	632	1.285	752
09012120	Café tostado sin descafeinar: molido	36	38	26	37	6	21	85	206	366	295

Figura 9. Valores exportados por Ecuador al mundo
Tomado de (Trade Map, 2017)

En el cuadro anterior se puede observar la variación de los valores exportados, en 2015 el café ecuatoriano tostado en grano presenta una venta muy superior en comparación a otros años y en 2016 desciende en un 46 %, esto debido a que los productores no podían cumplir con las cantidades solicitadas, ya que los campos cafetaleros tienen 50 años y se empezó a regenerar los campos lo cual generó una producción menor en este tipo de café.

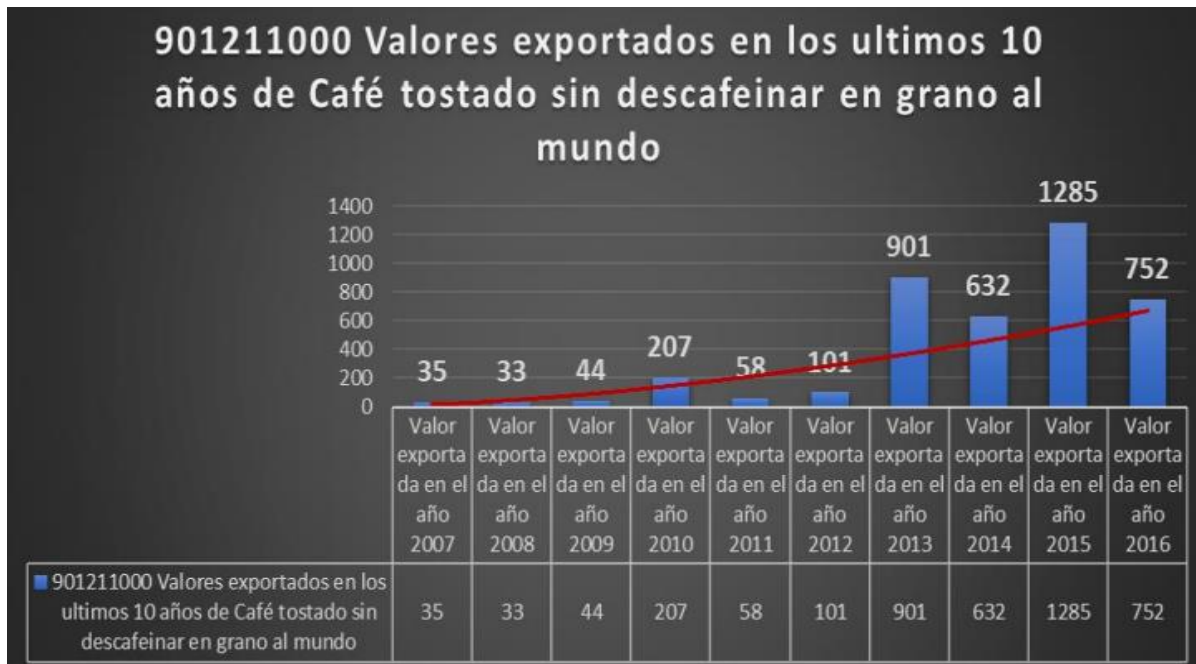


Figura 10. Resultados de las exportaciones del Ecuador en los últimos 10 años
Tomado de (Trade Map, 2017)

Importadores	Valor exportado en el año 2007	Valor exportado en el año 2008	Valor exportado en el año 2009	Valor exportado en el año 2010	Valor exportado en el año 2011	Valor exportado en el año 2012	Valor exportado en el año 2013	Valor exportado en el año 2014	Valor exportado en el año 2015	Valor exportado en el año 2016
Mundo	35	33	44	207	58	101	901	632	1.285	752
Estados Unidos de América	15	0	7	176	0	1	308	317	153	493
Chile	6	0	0	0	0	91	292	302	455	105
Japón	0	0	0	0	0	0	0	0	78	72
Francia	0	0	0	0	0	0	114	0	0	39
Canadá	0	2	0	9	0	0	0	0	24	26
Países Bajos	10	20	27	0	4	2	19	5	9	6

Figura 11. Principales importadores del café ecuatoriano.
Tomado de (Trade Map, 2017)

En el cuadro anterior se aprecia los principales exportadores a nivel mundial de café de varias clases, considerando a estos como la competencia a nivel mundial.

Como se pueden observar en las imágenes, Ecuador presenta un crecimiento en las exportaciones de café al mundo en el transcurso de los últimos años, culminando con un valor FOB de 752 mil dólares en exportaciones al mundo en 2016 del café tostado.

Código	Descripción del producto	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016
0901.21.10.00	Café sin descafeinar tostado: en grano	632	1285	752
0901.21.20.00	Café sin descafeinar tostado: molido	206	366	295

Figura 12. Valores exportados del producto Tomado de (Trade Map, 2017)

Código	Producto	Valor exportado en el año 2017-enero	Valor exportado en el año 2017-febrero	Valor exportado en el año 2017-marzo	Valor exportado en el año 2017-abril	Valor exportado en el año 2017-mayo	Valor exportado en el año 2017-junio	Valor exportado en el año 2017-julio
0901.21.10	Café sin descafeinar tostado: en grano	14	7	9	22	3	18	17
0901.21.20	Café sin descafeinar tostado: molido	54	48	40	0	2	6	0

Figura 13. Valores exportados en el transcurso del año actual.

Tomado de (Trade Map, 2017)

En el transcurso del año se han exportado 90 mil dólares FOB los cuales en su mayor parte han sido importados por países de Europa y América.

3. CAPITULO III. El Producto en el Mercado de Destino

3.1. Producción local del producto.

En Argentina, los primeros cultivos se remontan a plantaciones producidas entre los años de 1750 y 1795 por los Jesuitas migrados en la zona de Calilegua (Jujuy) y aunque esto comenzó como una simple adicción y un goce del producto, abrió paso y permitió la creación y la elaboración del mismo en sus frías tierras, las cuales, aunque no eran las más aptas, permitió de vez en cuando una pequeña plantación que permitió el goce del café.

En año 2015 su producción nacional era muy deficiente y de igual manera limitada, cultivándose el café para casi únicamente para el consumo personal en las pequeñas huertas de Salta, Misiones, Chaco y Corrientes, por lo que las cantidades de 36000 toneladas anuales que se consumen en el país ,según estadísticas de la Cámara Argentina del Café, se importan de Brasil en un 92%y en menor medida de Colombia 5%, y un 3% de otras pequeñas importaciones de varios países , es ahí donde esperamos entrar y competir, ya que en la página de la Cámara Argentina del Café hoy en día somos mencionados después de Brasil y Colombia .

A mediados del año 2016, se encamino un emprendimiento para los pequeños productores para cultivar café cerca de las zonas del Parque Nacional Baritú ubicado en la provincia de Salta, para de a poco intentar sustituir la alta importación de café, comenzando en Salta, pero a decir verdad no se han dado resultados favorables que nos conlleven a la conclusión de sustituir la importación del producto.

Argentina es un país de clima poco variable, pero haciendo énfasis en poseer clima frío, esto lo que genera es que el suelo no tenga los suficientes requerimientos térmicos para poder satisfacer el cultivo del producto y es de esa manera que esperamos formar parte del mercado ya que, aunque en el Ecuador no nos consideremos país cafetero, Argentina considera nuestro producto como Café de Altura y de gran Variedad.

3.2. Importación del producto en el país meta

En Argentina el consumo de café se centra en las ciudades más importantes, por esto hay grandes oportunidades para conquistar nuevos mercados y consumidores.

Según estadísticas, el principal lugar de consumo de café es el hogar, con un 70%, seguido del ámbito laboral y cafeterías, con menos del 15% cada una. El 2% de los consumidores de café en Argentina toman más de una taza por día, y el sabor es la característica que más destacan de este producto. (MARKACCESS-ARG-CAFE, 2016)

Hablando de cantidades globales se puede mencionar que:

Código del producto	Descripción del producto	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
090121	Café tostado sin descafeinar	292	730	358	462	578	553	673	1.951	824	949

Figura 14. Valores exportados al mundo
Tomado de (Trade Map, 2017)

De esta manera poniendo atención a la tabla podemos mencionar que se podría ingresar en el mercado argentino, ya que se muestra con un aumento en las importaciones de café tostado sin descafeinar, el cual no solo se lo utiliza de manera bebible ya que de igual manera se hacen chocolates rellenos con ellos, los cuales están causando curiosidad en el mercado argentino.

Dentro de los principales exportadores de este producto hacia Argentina están: Suiza, Reino Unido, Estados Unidos, Italia, Brasil, España y Bélgica.

3.3. Importación del producto desde Ecuador.

A Ecuador se le presento la oportunidad de hacer negocios con argentina en el tema del café gracias a la Macro-rueda de negocios que fue realizada en la ciudad de Guayaquil en el año 2014, después de varias charlas y negociaciones entre Pro Ecuador y la empresa Café Puerto Blest, hasta lograr la exportación de prueba del café en 2015 el 20 de abril.

Todas las importaciones de café que realiza Argentina desde el mundo en porcentajes de 100% se podrían mencionar de la siguiente manera:



Figura 15. Productos importados por Argentina en 2016
Tomado de (Trade Map ,2017)

El 71% del café importado es el café verde sin procesar, el 27% es el café tostado tanto en grano como molido, el otro 2% es el café tostado descafeinado el cual es un café sometido a procesos para eliminar la cafeína en exceso.

Las oficinas que se localizan en Buenos Aires de Pro Ecuador fueron los encargados de reunir a una serie de importadores de café en eventos que tenían que ver con la promoción del café ecuatoriano, para de esa manera conseguir la atención de los importadores y el interés en el producto ecuatoriano, en la mente del consumidor argentino no se encuentra posicionado el producto ecuatoriano y el fin de todas las ferias y convenciones realizadas de parte de Pro Ecuador eran las de crear la duda del consumidor con respecto al nuevo producto .

3.4. Acuerdos preferenciales en los cuales el Ecuador participa con Argentina.

Lamentablemente en el tema del café, Ecuador y Argentina no tienen acuerdos en común, y aunque comparten otras relaciones gracias al MERCOSUR no se entablan temas de acuerdos fuertes ya que Ecuador ingreso al bloque como un “estado asociado” y pese a que esto se lo haga considerar como miembro , Argentina no se encuentra por el momento interesada en hacer tratados del ámbito agroindustrial con Ecuador, a pesar de lo ya mencionado con anterioridad tiene preferencias de otros productos y servicios.

El hecho que Argentina importe en su mayor parte el café a Brasil complica la posibilidad de poder realizar un acuerdo de preferencias con el producto.

3.5. Barreras de entrada

“Las Barreras de entrada a un mercado son obstáculos de diversos tipos que complican o dificultan el ingreso a un mercado de empresas, marcas o productos nuevos.” (Galán, 2016)

Michael Porter al realizar el estudio de mercado y posicionamiento, destacó las 5 fuerzas de Porter dentro del estudio, con el cual trataba de demostrar y analizar las diferentes dificultades que podría tener una empresa al querer ingresar en un mercado nuevo o desconocido. (Galán, 2016)

3.5.1. Barreras arancelarias

Al igual que un escudo protector, las barreras arancelarias se dedican a cuidar a los productores nacionales de productos extranjeros, por medio del cobro de valores en los productos que ingresen al país para que de esta manera el producto extranjero genere un valor mayor al consumidor y este prefiera el producto nacional.

Los diferentes tipos de aranceles son:

Ad valorem:

- Estos valores se presentan en porcentajes y son mayormente para las importaciones.
- Este porcentaje se calcula al valor total FOB de la factura de importación.

Arancel Específico:

- Se expresa por unidad en valores monetarios, pueden ser dólares, euros, o la moneda nacional de cada país.
- En los casos en donde se quiere controlar más los valores de la importación se utiliza este arancel.

Arancel Mixto:

Este tipo de arancel no resulta ser más que la unión de los aranceles anteriores para un solo producto, de cierta manera se estaría pagando el doble.

El caso de nuestro producto, el café a exportar hacia Argentina tiene un arancel ad valorem de 33 %, pero esto se aplica para el importador.

3.5.2. Barreras no arancelarias.

Estas barreras son un poco más difíciles de interpretar, de cumplir y de dar a conocer ya que el número de estas es muy amplio en comparación a las barreras arancelarias, en nuestro proceso de exportación se nos presentaron varias, de las cuales son las más utilizadas y conocidos en el comercio internacional.

Las barreras no arancelarias de los productos en general se destacan las siguientes:

Tabla 3.

Tipos de certificados para Barreras No Arancelarias

Certificados fitosanitarios	Certificados Zoosanitarios	Certificados de calidad
Regulaciones ecológicas	Requisitos de empaque y embalaje	Requisitos de etiquetado
Certificados de buenos procedimientos técnicos	Certificados de cámaras de libros o textos	Certificados para las propiedades intelectuales
Permisos de importar o exportar	Impuestos antidumping o de medidas compensatorias	Certificados de no toxicidad

Para poder exportar este producto se debe cumplir con la obtención del certificado fitosanitario y para la solicitud del mismo tenemos los siguientes requisitos:

- Solicitud de inspección
- Informe de inspección fitosanitaria del envío
- Copia de la factura comercial
- Pago de tasa por la extensión del CFE (cuatro dólares por certificado).
- Resultados de análisis de laboratorio sí el país importador lo establece.

Actualmente se realizan análisis para Argentina (libre de *Aspidiotus Destructor*).

Si como resultado de la inspección fitosanitaria se determina que el producto cumple con los requisitos fitosanitarios de exportación determinados por el país importador, se autoriza el envío del producto.

Requisitos

- Reporte de inspección favorable
- Se deben presentar las facturas comerciales del producto a exportarse.
- Documentos que el país importador solicite (permiso de importación, certificados de fumigación, análisis de laboratorio, entre otros).

Tiempo de trámite

El Certificado Fitosanitario de Exportación se emite inmediatamente de realizada la verificación documental y física del producto.

Costos

Al momento de la emisión del certificado fitosanitario de exportación, el operador deberá cancelar la tasa por el servicio dado por AGROCALIDAD, en nuestro caso es el valor de 0.75 centavos de dólar por cada 100 kilogramos.

Para los 18.000 kilogramos que esperamos exportar se pagaría 135 \$.

Tabla 4.

Valor para emisión de Certificado del MAGAP

CADA 100 KILOGRAMOS	0,75	<p>INCLUYE: REGISTRO, INSPECCIÓN, TOMA Y ANÁLISIS DE MUESTRA Y EMISIÓN DE CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN Y CERTIFICADO DE CALIDAD DE CACAO Y CAFÉ EN FRANO.</p> <p>EJEMPLO: Envío un contenedor de 25.000 Kilos = $[25.000 / 100] \times 0,75$ ó $25.000 \times 0,0075 = 187.5$ dólares</p>
---------------------	-------------	---

3.6. Requisitos de etiquetado empaque y embalaje.

El embalaje de nuestro producto deberá contener la siguiente información: cabe comentar que en este caso nosotros no etiquetamos el producto, ya que se considera un insumo para un producto final.

Nombre del producto o de la empresa que lo proceso

El país de procedencia o la procedencia del fabricante

La pureza o la mezcla del producto en porcentajes

El peso neto del producto

Las restricciones y advertencias del mismo

El contenido nutricional y sus porcentajes



Figura 16. Sachet de azúcar blanca, etiquetas.
Tomado de (Café Crema ,2017)

Cabe mencionar que el origen del producto es de suma importancia y se lo verificará en las zonas de aduana, es preferible que se encuentren de forma clara y a la vista.

3.7. Análisis de la competencia

Al ser nosotros un competidor nuevo dentro de este mercado, nos encontramos frente a una competencia fuerte y muy antigua:

Brasil es el principal exportador de nuestro producto hacia Argentina, pero podemos observar en el cuadro a continuación que sus valores van decayendo en paso de los últimos 3 años esto se debe al aumento en la importación del mismo producto pero desde de Suecia.

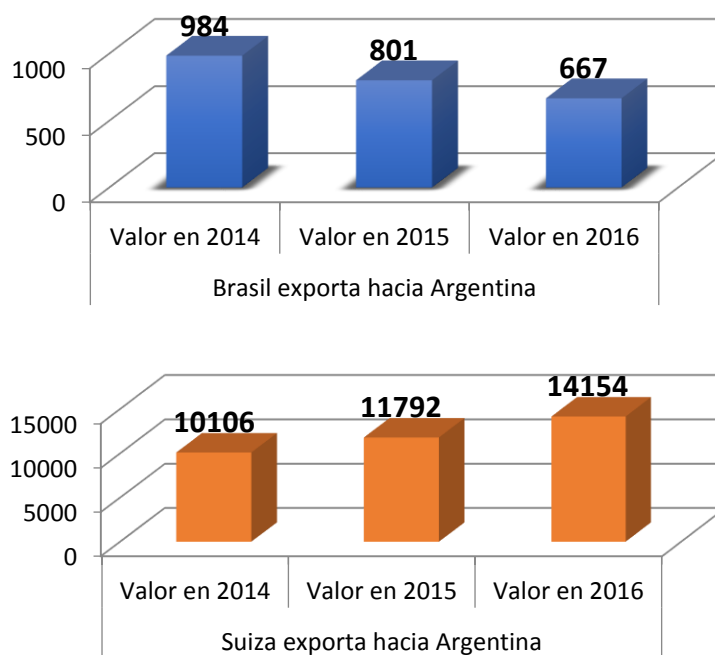


Figura 17. Exportaciones de Brasil y Suiza hacia Argentina en los últimos 3 años. Tomado de (Trade Map ,2017)

El aumento en las importaciones desde Suecia se debe a la calidad de la entrega del producto, ya que el mercado argentino está empezando a volverse más exigente con la limpieza de las mercancías.

4. CAPITULO IV. El Proceso de Exportación

4.1. Flujo del proceso de exportación

Una vez ya entregados los documentos necesarios y se haya completado la DAE (Declaración Aduanera de Exportación), la Aduana nos comunica el tipo de aforo al cual la mercancía deberá ser sometida para su inspección y posteriores salidas del país.

Se realiza de esta manera en embalaje de la carga y el transporte de la misma hacia la zona primaria, en nuestro caso se lo prepara en las bodegas y se solicita la inspección con anticipación para no tener inconvenientes ya que la carga es a granel.

Se entregará un día y una hora en la cual se realizará el aforo y en dicho aforo deberá estar presente nuestro agente afianzado, de no ocurrir ningún inconveniente en el aforo de la carta, se procede a enviar a la bodega para esperar su fecha de embarque.

Al llegar la fecha en la que la carga será embarcada, se realizan los movimientos pertinentes en aduana, los cuales no son de nuestra obligación ya que son los de carga y ubicación del contenedor en el buque.

Al zarpar el buque se espera que llegue al destino en buenas condiciones, se espera un tiempo de transito de 12 días.

Una vez que el buque arriba al puerto, se le enviará una notificación tanto al cliente como al agente afianzado de destino el cual deberá procesar los trámites para poder sacar la carga después de esta ser aforada.

En destino el agente de aduanas deberá solicitar una preliquidación para la aprobación del cliente en cuanto los impuestos y de esta manera poder procesar la liquidación definitiva para cancelar los valores y poder solicitar el aforo de la carga, solo de esta manera la carga contaría con salida autorizada y podría ser despachado a las bodegas de importador.

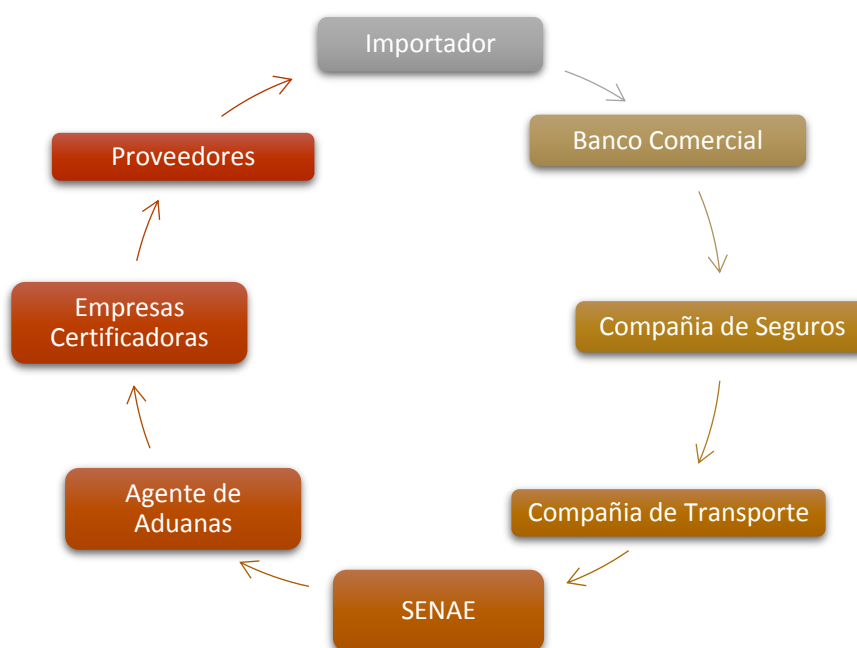


Figura 18. Integrantes en un proceso de exportación.

4.2. Requisitos y trámites de exportación.

Para poder exportar primero se debe verificar si el país a exportar en este caso Argentina, ha levantado alguna restricción de acceso al café ecuatoriano.

Después se debe obtener el registro único de contribuyente RUC, por medio de la entrega de una solicitud y los documentos habilitantes en el Servicio de rentas Internas SRI.

Se necesita que el exportador genere su firma electrónica o Token por medio de Security Data el cual se encuentra en las ciudades principales del país y generar una cita para la entrega de los documentos y la revisión de los mismos.

Estos pueden ser adquiridos en las oficinas de Security Data o en el Banco Central del Ecuador.

Por medio del Java actualizado que solicita el programa que utiliza el ECUAPASS podrá descargar el mismo y registrarse en él como exportador, se deberá realizar los siguientes pasos:

Tabla 5.

Pasos para registrarse como exportador en el ECUAPASS

Primero	Se actualiza la base de datos en el Ecuapass
Segundo	Se crea el usuario y la contraseña
Tercero	Se aceptan la política de uso y las condiciones del mismo
Cuarto	Se registra la firma electrónica del exportador
Quinto	Comprobar todos los datos ingresados

Después de realizar los pasos mencionados, el exportador ya puede comenzar el proceso de exportación, se comienza con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) por medio del sistema ECUAPASS, la creación de la misma ya se puede considerar una obligación legal a cumplirse con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Con el RUC nos registramos como exportadores en el sistema guía de agro calidad, posteriormente con el RUC y el Token debemos ingresar al ECUAPASS e ingresar con un usuario y contraseña de esta manera vamos a la Ventanilla Única con los datos de usuario y contraseña nos registramos como operador de Agrocalidad en la opción de registro de operador y llenamos los datos necesarios hasta llegar a la opción de firma electrónica.

Luego de esto ingresamos al MIPRO y nos registramos como exportadores, una vez hecho estos pasos, con los documentos necesarios nos acercamos al MAGAP para ser acreditados como exportadores.

Cuando ya se tenga listo el lote de café a exportar se solicita a Agrocalidad la inspección sanitaria y de calidad del producto en espera de la aprobación del producto y de los valores a cancelar de las tasas del producto y su inspección.

A través del ECUAPASS y de la Ventanilla Única se realiza la solicitud de certificación fitosanitaria de exportación.

Para solicitar el certificado de origen CO por medio del ECUAPASS y de la VU se solicita la emisión del certificado el cual tiene un valor de 10 dólares. Para solicitar el CO, se debe declarar el valor FOB en la Declaración aduanera de exportación con los adjuntos pertinentes, en este caso la factura comercial y los documentos de transporte y entregar estos documentos en las oficinas del MAGAP.

Después de todo esto se deberá presentar la Declaración Aduanera de Exportación, en la SENAE y los documentos de acompañamiento: RUC del exportador, Factura comercial original, certificado fitosanitario, certificado de origen MAGAP, certificado de origen Mipro, registro de exportador y documentos de transporte. Cabe mencionar que es preferible contratar un seguro todo riesgo a pesar de no contar con la obligación por el término de negociación.

Estos son los datos consignados de la DAE:

Del exportador o declarante
Descripción de mercancía por ítem de factura
Datos del consignatario
Destino de la carga
Cantidades
Peso
Demás datos relativos a la mercancía

Figura 19. Datos consignados en una DAE

4.3. Incoterm seleccionado

Estos Incoterm son considerados los medios por los cuales el exportador y el importador pueden decidir quien hace que en la operación de comercio exterior, por medio de estos se detalla las obligaciones y las responsabilidades, en especial el transporte y el seguro en el transcurso del viaje desde origen hasta destino.

Gracias a que estos se encarguen de describir los riesgos, los costos y las obligaciones de cada parte, hacen más fácil el comercio internacional y las negociaciones globales, claro está que siempre y cuando se encuentre todo en las cláusulas del contrato de compraventa.

Tabla 6.

INCOTERMS 2017

Siglas	Ingles	Español
CPT	Carriage Paid to	Al porteador con transporte pagado
DAP	Delivered at Place	En destino sin descarga
DAT	Delivered at Terminal	En terminal con descarga
DDP	Delivery Duty Paid	En destino con impuestos pagados
EXW	Ex Works	En fábrica
FCA	Free Carrier At	En fábrica o porteador
FAS	Free Alongside Ship	Al costado del buque
FOB	Free On Board	A bordo del buque
CFR	Cost and Freight	A bordo del buque con flete
CIF	Cost Insurance and Freight	A bordo del buque con flete y seguro
CIP	Carriage and insurance paid to	Al porteador con transporte y seguro

Tomado de (Incoterms, 2017)

EXW: Ex Works (en fabrica)

Este Incoterm es el más utilizado en las primeras exportaciones, ya que solo se limita a poner las mercancías en el exterior del camión o transporte interno que se localice en la parte de afuera de la empresa exportadora, con este Incoterm el vendedor no se encarga de nada más que preparar el embalaje de la carga, el importador será el responsable de los riesgos y obligaciones de la carga.



Figura 20. Incoterm EXW para exportaciones e importaciones
Adaptado de (Pro Ecuador ,2017)

FCA: Free Carrier (Franco Transportista)

Secuencialmente, la responsabilidad en este caso es levemente mayor al anterior, en esta parte el vendedor debe encargarse de entregar la carga en un lugar acordado antes de llegar a la zona primaria, el comprador se encargará de generar el seguro y el vendedor solo se encargará del mismo has que el transporte interno de origen deja la carga, la cual deberá ser en el transporte de despacho al exterior sea este cual fuere.

El vendedor se encarga de asumir los costos de embalaje de la carga para que pueda llegar a su destino. Si la entrega se efectúa en cualquier otro lugar (terminal de tren, aeropuerto, entre otras posibilidades), el vendedor termina sus obligaciones una vez que se sitúa en el lugar pactado y se ponga a disposición del transportista o persona designada por el comprador.

FCA-FREE CARRIER – FRANCO TRANSPORTISTA(Lugar Convenido)
TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD

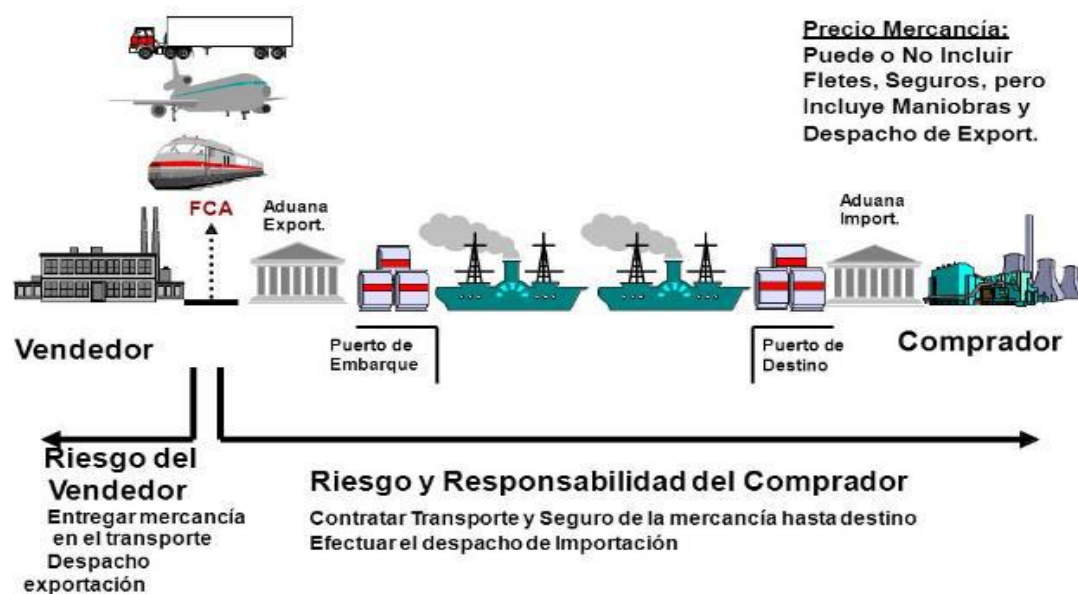


Figura 21 Incoterm FCA para exportaciones e importaciones
 Adaptado de (Pro Ecuador ,2017)

CPT: Carriage Paid To (transporte pagado hasta)

Este término es utilizado en las operaciones multimodal, en las cuales el vendedor se encarga de llevar la carga hasta el punto acordado, con respecto a los riesgos, estos son responsabilidad del importador desde que se entrega la carga al primer transportista.



Figura 22. Incoterm CPT para exportaciones e importaciones
Adaptado de (Pro Ecuador ,2017)

CIP: *Carriage and Insurance and Freight* (a bordo del buque con flete y seguro)

En el caso de este Incoterm todo es prácticamente igual al anterior, la diferencia es que el exportador deberá contratar el seguro en el cual el comprador será el beneficiado.

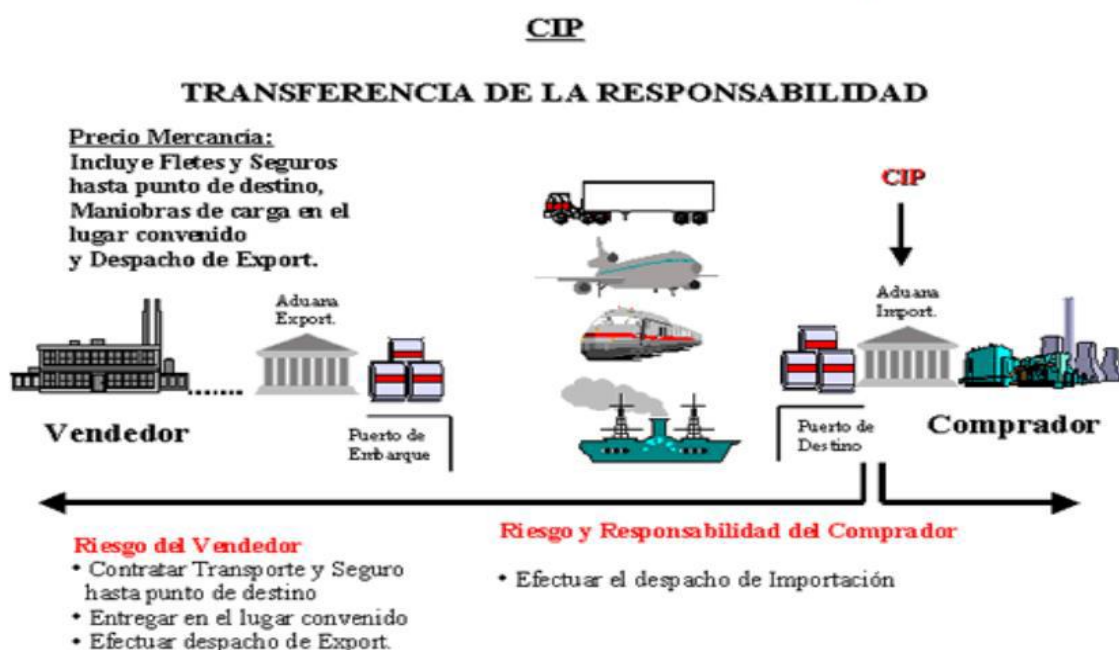


Figura 23 Incoterm CIP para exportaciones e importaciones
Adaptado de (Pro Ecuador ,2017)

DAP: *Delivered At Place* (entrega en lugar de destino convenido)

Este término se lo utiliza en todo tipo de transporte, el exportador se hace cargo de todos los transportes incluido el principal. También debe adquirir el seguro, también asume los riesgos hasta la entrega en el lugar acordado en destino.

Cabe mencionar que el vendedor no posee obligación ninguna ante el comprador para realizar el contrato de seguro, pero de ser solicitada por parte del comprador, el vendedor deberá entregar toda la información correspondiente al mismo.

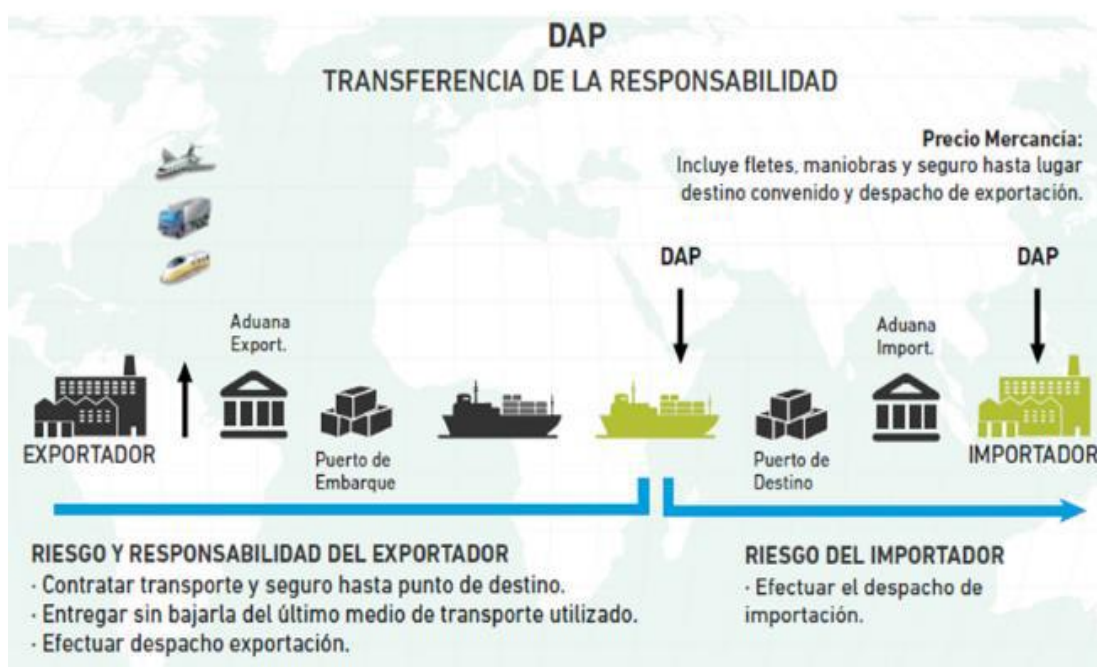


Figura 24. Incoterm DAP para exportaciones e importaciones
Adaptado de (Pro Ecuador ,2017)

DDP: *Delivered Duty Paid* (máximo de obligaciones para el vendedor)

En este termino de negociación el vendedor se encargará de llevar la carga directamente hasta su comprador, el vendedor se hará cargo tanto del transporte en origen, en destino, flete internacional y riesgos del mismo.

En el caso de que el comprador no asigne los lugares en los cuales la carga hará transbordo, o acuerde donde despacharan la carga, el vendedor podrá decidir.

El vendedor también deberá cubrir los costos de embalaje y de etiquetado del producto además del seguro si es que el comprador lo solicita, de no ser así el comprador podrá elegir y encargarse del seguro.

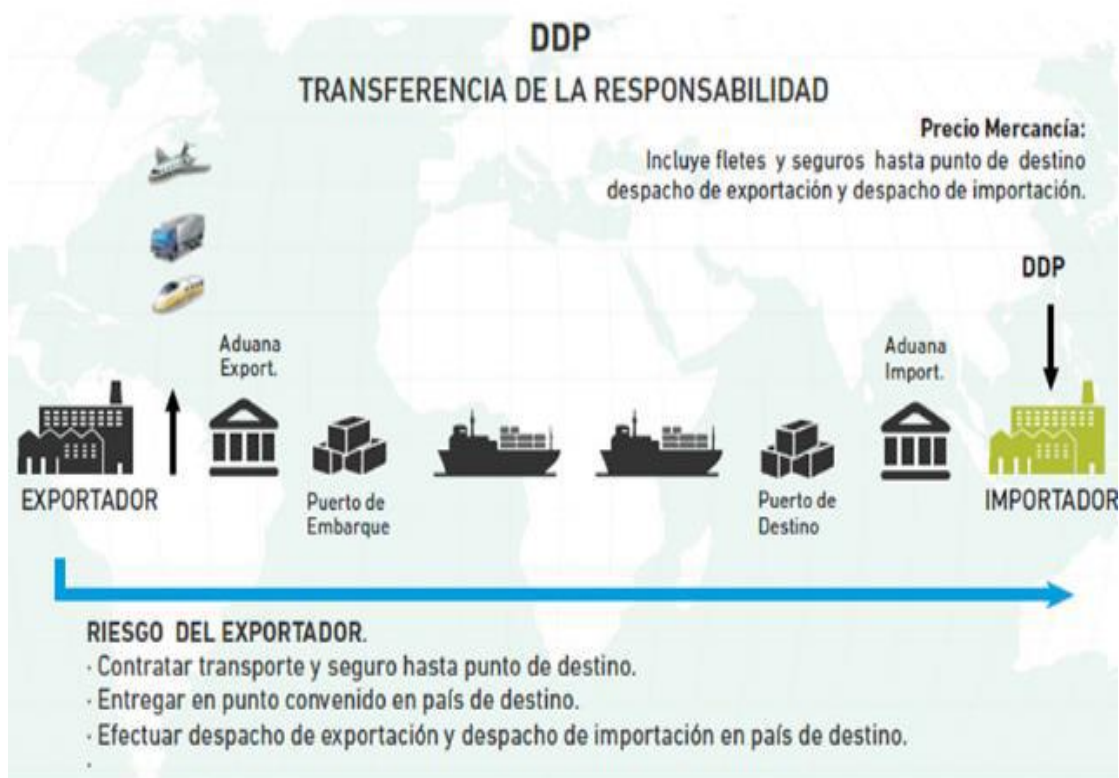


Figura 25. Incoterm DDP para exportaciones e importaciones
Adaptado de (Pro Ecuador ,2017)

FOB: *Free on Board* (Franco a bordo)

En este caso el vendedor transfiere la responsabilidad al vendedor el momento en el que la carga ya se encuentra ubicadas en el buque y listo para comenzar el flete internacional, el importador se encargara de contratar el seguro y el transporte hasta destino, y de igual manera se encargara de realizar el despacho de la importación y todos los tramites de aduana en origen.

El comprador deberá entregar toda la información que el exportador necesite, estamos hablando de los datos del buque y de los datos del transporte interno

en origen, ya que él se encarga de contratarlos, de no ser el caso, es exportador se encargara.

Cabe mencionar que este es uno de los términos más utilizados por los exportadores ya que divide las responsabilidades de maneras casi igualitarias.

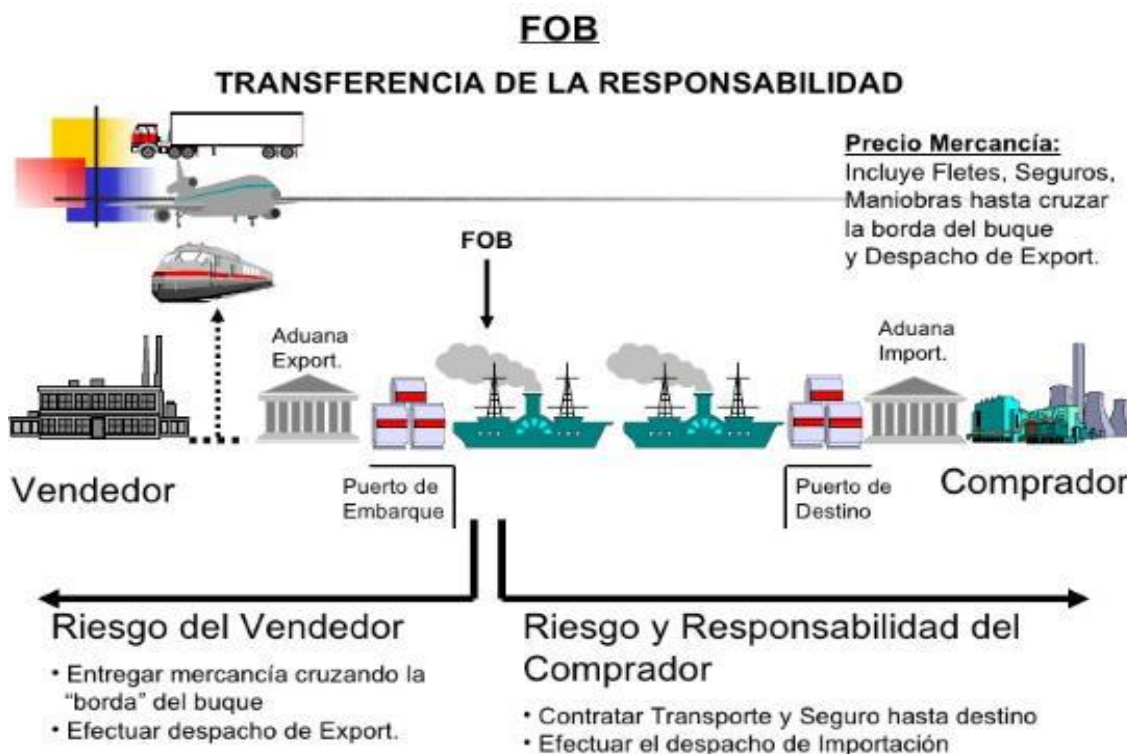


Figura 26 Incoterm FOB para exportaciones e importaciones
Adaptado de (Pro Ecuador ,2017)

CIF: *Cost, Insurance and Freight* (costo, Seguro y flete).

En este caso en vendedor se encarga de contratar el seguro, de contratar el flete y de pagar el seguro interno de destino hasta un lugar acordado, de igual manera el comprador se encargará de descargar en origen, de realizar los trámites para el reclamo del seguro de ser necesarios y de todos los trámites aduaneros en destino.



Figura 27. Incoterm CIF para exportaciones e importaciones
Adaptado de (Pro Ecuador ,2017)

El INCOTERM por usar es FOB, se selecciona este Incoterm ya que existe una ventaja de responsabilidades al no tener tantas de las mismas, además este Incoterm es el apropiado para primeros exportadores ya que no existe tanta confianza entre el exportador y el importador.

Responsabilidad del Exportador

- Solventar todos los gastos hasta entregar los productos a bordo del buque: maniobras, cargas, descargas, desaduanización de exportación, manejos en el puerto y carga al barco.
- Entregar la información necesaria para que el comprador pueda adquirir el buque y el seguro de ser necesario.

Responsabilidad del Importador

- Contratar y pagar el medio principal de transporte marítimo en el cual se transportarán las mercancías.
- Asumir los riesgos por pérdida o daño desde la recepción de los bienes (en el buque).
- Realizar todos los trámites de importación hasta su país de destino.

Existen las responsabilidades en origen para el exportador y de flete y destino para el importador, de esta manera es mucho más fácil que se realicen los pagos y se genere una confianza entre los involucrados del proceso.

4.4. Transporte:

Caso 1:

El envío sería de un contenedor acondicionado a granel para poder realizar el envío de las 18 toneladas de café a granel, en lugar de las normalmente enviadas en sacos, representando un aumento del 9 % tanto en cantidad como en ingresos.

El transporte interno sería realizado por una agencia llamada Pro Logistic o Transicopet, las cuales dan valores de hasta 150\$ por llevar al puerto el contenedor y se encarga de poner un custodio en el viaje para seguridad de la carga.

Para mayor seguridad en todo el proceso se tratará los trámites con Coraduanas y sus aliados en Guayaquil Jorge Jara & hijos, los cuales nos otorgan un agente de aduanas para que nos ayude con lo necesario para realizar los trámites pertinentes de esta exportación.

Tabla 7.

Análisis Económico para el Caso 1

Gastos locales de exportación	Moneda	Monto
Emisión y Adm de BL	USD	100
Pago local del THC	USD	15
Inspección canina y Rayos x	USD	5
Transporte interno hacia puerto	USD	110
Emisión DAE	USD	200
Pago por 18 toneladas de café	USD	4860
Sacopara adaptar el contenedor	USD	30
Pago de tasa en Agrocalidad	USD	141,66
total	USD	5461,66

En la tabla anterior se representó los valores a cancelar a nivel local dando un total de 5461.66 \$

Cabe mencionar que se está vendiendo el café a 90\$ el quintal y este valor está por debajo de los 92 \$ que pone la bolsa de valores de Londres.

Se tiene un total de 16.200 por las 18 toneladas que enviamos, esto genera una ganancia mayor al 100%.

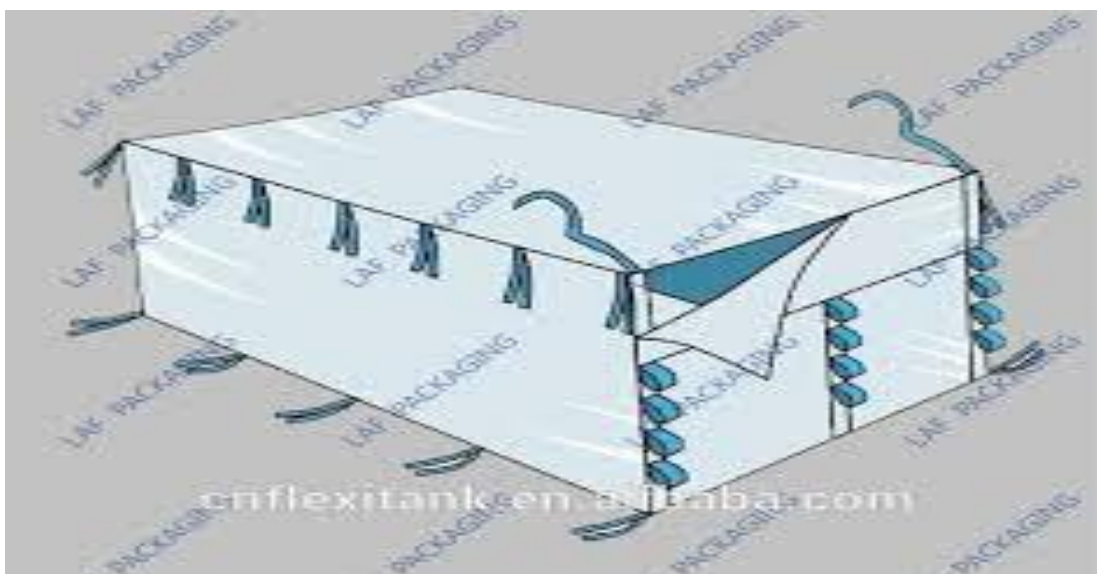


Figura 28. Forro de polietileno para llevar carga a granel.
Tomado de (Alibaba ,2017)

Especificación	Dimensión interna
20 FCL	5.90 * 2.35 * 2.40m
40 FCL	12.0 * 2.35 * 2.40m
40 GP	12.0 * 2.35 * 2.69m

Figura 29. Especificaciones y dimensiones para el forro de polietileno
Tomado de (Alibaba 2017)

Un forro puede ser mejor descrito como un 'saco' o 'sobre cuadrilongo' cuya medida es equivalente a todo el interior de un contenedor de 20 pies.

El forro es asegurado con 8 ganchos y bridas muy resistentes colocadas en las esquinas superiores; el café al granel es soplado dentro y esta acción llena el contenedor gradualmente con café las inspecciones para el contenedor en la aduana se realizan con el escáner para revisar que la carga no esté contaminada. Los forros se utilizan en los embarques al granel de los contenedores de carga seca, tales como el café.

Su instalación al ser rápida y sencilla y permite que la carga al granel sea embarcada con el mínimo manejo de mano de obra, por lo que se minimizan desperdicios, pérdidas y gastos. El forro interior de polipropileno deberá quedar ceñido contra las paredes, el techo y suelo. (Centro de Comercio Internacional, 2007).

Se va a exportar 18.000 kg, con un valor de 75 dólares por quintal, dando un total de 180 quintales a exportar con un valor de 7.500 dólares.

Caso 2

En el caso de mandar en sacos de 60kg que es el peso estándar, debido a la ubicación que debe tener el café en el contenedor y el peso que se está enviando, no es posible enviar en pallets ya que no genera el peso adecuado a soportar el mismo, y no es estable.

La ubicación de los sacos dentro del contenedor evita que se pueda enviar las 18 toneladas, ya que ellos deben tener una distancia apropiada para que el aire circule de mejor manera y así se conserve en un mejor estado.

Comentado esto se puede decir que se envían 275 sacos de yute con café en grano tostado, dando un total de 16.5 toneladas, representando un 8.33% menos de producto que en el caso anterior.

Tabla 8.

Análisis Económico para el Caso 2

Gastos locales de exportacion	Moneda	Monto
Emisión y Adm de BL	USD	100
Pago local del THC	USD	15
Inspeccion canina y Rayos x	USD	5
Transporte interno hacia puerto	USD	110
Emision DAE	USD	200
Pago por 16,5 toneladas de café	USD	4455
Sacosde yute 270 a 2,80 c/u	USD	770
Pago de tasa en Agrocalidad	USD	129,85
total	USD	5784,9

Cabe mencionar que se está vendiendo el café a 90\$ el quintal y este valor está por debajo de los 92 \$ que pone la bolsa de valores de Londres.

Se tiene un total de 14.850 por las 16.5 toneladas que enviamos esto genera una ganancia mayor al 100% pero con una diferencia de 8.33% en el total lo que hace al otro método el más óptimo para el caso de exportación.

Al obtener las cuentas totales del proceso de exportación, se puede observar que, gracias al acuerdo con los productores y los acuerdos con el comprador, se generaría una ganancia mayor al 100%.

5. Conclusiones y Recomendaciones

5.1. Conclusiones:

Es viable enfocarse en la búsqueda de nuevos mercados para el café, ya que la calidad es lo que distingue al producto de otros.

Tomando en cuenta que ya contamos como miembros en el bloque del MERCOSUR sería mejor llegar a conclusiones para poder generar beneficios a acuerdos bilaterales en la zona agropecuaria.

Ecuador podrá tranquilamente entrar en el mercado gourmet ya que el café que nosotros generamos es de cierta manera el más importado en calidad hacia Europa.

Aunque Argentina se demuestra como un mercado de poco espacio para competencias, al ser abastecido por Brasil en casi su totalidad, se demuestra de igual manera que nuestro café al ser de una calidad inesperada por los consumidores, se lo considere de clase de alta gama y se lo ofrezca en las cafeterías gourmet como un producto novedoso y estrella.

Argentina se ve como un mercado copado que se necesita aclarar para que se pueda ingresar de mejor manera, hemos podido ver que, aunque no tenemos una exportación muy pesada podríamos ser considerados de una de las mejores plantaciones, tomando en cuenta que nuestra ventaja competitiva es la calidad.

5.2. Recomendaciones:

El café ecuatoriano al presentarlo como es, un café de altura, se le puede dar unas simples recomendaciones.

Tecnificación de las fincas cafetaleras:

- Renovación de plantaciones
- Rehabilitación de plantaciones
- Conservación de suelos
- Nutrición de plantas y fertilización
- Buenas prácticas agrícolas

Creación de acuerdos:

Llegar a conversaciones con los importadores extranjeros y los productores nacionales del Ecuador, para de esa manera poder crear lazos comerciales.

Crear beneficios extras como donación de tierras y semillas para los productores de Manabí, de esa manera se generaría una colaboración económica para ellos y se sentirían motivados a trabajar la tierra,

Crear incentivos a los estudiantes de las carreras de ingeniería agrónoma y agroindustrias, para que, de esta, manera, enfoquen sus estudios a esta rama y se pueda generar un crecimiento de operatividad en la producción del café ecuatoriano.

REFERENCIAS

Asociación Nacional Del Café. (2017). Anacafé. Precios del Café en el 2017.

Recuperado el 11 de diciembre de 2017 de:

[http://www.anacafe.org/glifos/index.php?title=Especial:GraficaDePrecios Del Café](http://www.anacafe.org/glifos/index.php?title=Especial:GraficaDePreciosDelCafe)

Centro de Comercio Internacional. (2007). Logística y Seguros para Transporte de Café. Recuperado el 11 de diciembre de 2017 de:

[http://www.laguiadelcafe.org/guia-del-cafe/logistica-yseguros /Contenedores-a-granel-forrado-y-llenado/](http://www.laguiadelcafe.org/guia-del-cafe/logistica-yseguros/Contenedores-a-granel-forrado-y-llenado/)

Diario La Hora. (2010). Café de buena calidad y baja producción. Recuperado el 25 de noviembre de 2017 de:

<https://lahora.com.ec/noticia/1101061940/home>

Barnés, H. (2015). El Confidencial. Corazón y Vida. Recuperado el 15 de noviembre de 2017 de:

[https://www.elconfidencial.com/alma-corazonvida/2015-11-18/cafe harvard-estudio-investigacion-tres-tazasdia_1099521/](https://www.elconfidencial.com/alma-corazonvida/2015-11-18/cafe-harvard-estudio-investigacion-tres-tazasdia_1099521/)

Plataforma Del Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual. (2014). El café en el Ecuador. Recuperado el 5 de septiembre de 2017 de:

<https://www.propiedadintelectual.gob.ec/ecuador-con-aroma-de-cafe/>

Galán, J. (2016). Economipedia. Recuperado el 13 de octubre de 2017 de:

<http://economipedia.com/definiciones/barreras-deentrada.html>

Markaccess-Arg-Cafe. (2016). Latín American Markets. Acceso del café al Mercado Argentino. Recuperado el 15 de septiembre de 2017 de:

<http://latinamerican-markets.com/es/reporte-comercial-y-de-acceso-almercado-argentina-cafe>

Ministerio de Comercio Exterior. (2017). Requisitos para exportación de productos. Recuperado el 15 de noviembre de 2017 de:

<http://www.comercioexterior.gob.ec/normativa-de-origen/>

Oficina Comercial de Pro Ecuador en Buenos Aires. (2015). Pro

Ecuador. Primera exportación de café ecuatoriano hacia Argentina. Recuperado el 15 de septiembre de 2017 de:

<http://www.proecuador.gob.ec/2015/04/25/por-primera-vez-se-exportacaf%C3%A9-ecuatoriano-a-argentina/>

Pacheco, P. (2015). Proceso para exportación usando ECUAPASS. Recuperado el 15 de octubre de 2017 de:

<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/proceso-de-registro-de-exportaci-n-en-el-sistema-ecuapass>

Pro Ecuador. (2017). Requisitos para exportación de productos. Recuperado el 19 de noviembre de 2017 de:

<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/cif-costos-seguro-y-flete/>

Pro Ecuador. (2017). Plataforma PROECUADOR. Oferta en el mercado para exportación de café. Recuperado el 5 de septiembre de 2017 de:

<http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/cafe/>

Pro Ecuador. (2013). Análisis Sectorial del Café. Recuperado el 17 de noviembre de 2017 de:

<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/proceso-de-registro-de-exportaci-n-en-el-sistema-ecuapass>