



PROPUESTA DE IMPORTACION DE CEBADA DE MALTA DESDE CHILE A COLOMBIA PARA CERVECERIA ARTESANAL DE SABANETA - CEARSA

**Sandra Steffania Valencia Yaima
Paola Andrea Pedreros Londoño
Kelly Nayibe Hernández Jaramillo**

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Internacionales
Medellín, Colombia

2014

PROPUESTA DE IMPORTACION DE CEBADA DE MALTA DESDE CHILE A COLOMBIA PARA CERVECERIA ARTESANAL DE SABANETA - CEARSA

**Sandra Steffania Valencia Yaima
Paola Andrea Pedreros Londoño
Kelly Nayibe Hernández Jaramillo**

Trabajo de grado presentado para optar al título de:
Negociador Internacional

Asesora:

Andrea Paola de la Hoz Correa (Coordinadora Maestría de Negocios Internacionales)

Línea de Investigación:
Negocios Internacionales

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Internacionales
Medellín, Colombia

2014

Agradecimientos

Queremos dar reconocimiento y agradecimiento a todas aquellas personas que gracias a su colaboración, han contribuido a la realización de este trabajo.

En primer lugar, a Dios, por brindarnos la oportunidad de tener educación, de contar con salud y discernimiento para la ejecución de este trabajo. Estamos muy agradecidas contigo Dios por bendecirnos, ya que lo difícil no es empezar una carrera sino continuar y terminarla.

A nuestros padres, por ser el apoyo más grande durante nuestra educación universitaria, por estar a nuestro lado en cada paso que damos. A nuestros hermanos, por ser los motores que nos impulsan a ser mejor cada día para que siempre se sientan orgullosos de nosotras.

A nuestros amigos, por ser parte de nuestros momentos tristes y alegres, por apoyarnos en aquellos momentos de dificultad. A nuestros maestros, que compartieron sus conocimientos para convertirnos en profesionales, por su tiempo y dedicación.

El presente trabajo de investigación fue realizado bajo la supervisión de la maestra Andrea Paola de la Hoz Correa, a quien nos gustaría expresar le nuestros profundos agradecimientos, por su tiempo y dedicación que tuvo para nuestro trabajo, gracias por su apoyo y por ser parte de nuestra tesis.

Resumen

La empresa CEARSA tiene el objetivo de mejorar y aumentar la producción y calidad de sus cervezas artesanales, para lograr esto se ha decidido iniciar un estudio de una propuesta de importación de cebada, pues se sabe que adquirir esta materia prima de la cerveza en Colombia tiene un alto costo en el mercado, mayor que el de realizar una importación de cebada de malta. Prueba de lo dicho anteriormente, son los proveedores nacionales a los cuales se les está comprando el producto, estos realizan importaciones de cebada de malta desde países potencialmente productores de cebada y estos, se encargan de su distribución y comercialización en el país.

Este proyecto trata sobre el estudio de una propuesta de importación de cebada de malta, como principal insumo para la elaboración de cerveza artesanal desde Chile para Colombia, localizando los principales factores a tener en cuenta al momento de realizar una negociación en mercados extranjeros. El presente trabajo consta de tres partes, donde se detallan los procesos de investigación, análisis y conclusión del estudio dirigido a la viabilidad de importar cebada de malta para la producción de cerveza artesanal.

En la primera parte nos encontramos con la identificación y clasificación de los proveedores potenciales, donde posteriormente se encontraron todos los antecedentes del proyecto, es decir, el planteamiento del problema y su formulación y sistematización, la justificación del proyecto, los objetivos tanto generales como específicos, la hipótesis y una breve descripción de lo que se quiere alcanzar con el proyecto.

En la segunda parte del trabajo, esquematizamos la propuesta de importación desde origen a destino, todo lo que implica y conlleva al proceso de importación, desde el transporte, empaque, requisitos, documentos relacionados, operadores directos, entre otros.

En la tercera parte y ultima de la investigación, encontramos un estudio de presupuesto de los operadores directos, es decir, con el objetivo de presupuestar la importación y observar la viabilidad de esta.

Palabras clave: propuesta, importación, cebada de malta, proveedores, cerveza, fabricante, foráneo y agentes directos.

Abstract

CEARSA Company aims to improve and increase the production and quality of its craft beers, to obtain this has decided to begin studying the proposal of Barley import, because it is known that purchasing beer raw material in Colombia has a high cost in the market, higher than importing barley malt. Proof of the above, are national providers to whom they are buying the product, they perform imports of barley malt from barley potentially producing countries and these are responsible for distribution and marketing in the country.

This project is about studying the proposal of barley malt import as the main input for the development of craft beer from Chile to Colombia, locating the main factors to consider when making a negotiation in foreign markets. This paper consists of three parts, where the research processes, analysis and conclusion of the study directed to the viability of barley malt import to produce craft beer are detailed.

In the first part we find the identification and classification of potential suppliers, where later all project backgrounds are found, i.e., the statement problem and its formulation and systematization, the justification of the project, both the general and specific objectives the hypothesis and a brief description of what you want to achieve with the project.

In the second part, we sketched the import proposal from origin to destination, everything that implies and involves the import process, from transportation, packing, requirements, related documents, direct operators, among others.

In the third and final part of the research study we found a direct budget operators, i.e., in order to budget the import and observe the viability of it.

Keywords: Proposal, import, barley malt, supplier, beer, manufacturer, direct and foreign agents.

Contenido

	<u>Pág.</u>
Agradecimientos	III
Resumen	IV
Lista de tablas	X
Lista de figuras	XI
Lista de gráficos	XII
Lista de Símbolos y abreviaturas	XIII
Introducción	17
1. Formulación del Proyecto	19
1.1. Antecedentes	19
1.1.1. Estado del Arte	29
1.2. Planteamiento del problema	33
1.3. Justificación.....	36
1.3.1. Justificación Teórica	36
1.3.2. Justificación Social.....	37
1.3.3. Justificación Personal	37
1.4. Objetivos	37
1.4.1. <i>Objetivo general</i>	37
1.4.2. <i>Objetivos específicos</i>	37
1.5. Marco metodológico.....	38
1.5.1. <i>Método</i>	38
1.5.2. <i>Metodología</i>	39
1.6. Alcances.....	40
2. Ejecución del Proyecto	42
2.1. Desarrollo de Proveedores.	42
2.1.1. Criterios.....	43
2.1.2. Proveedor No 1	45
2.1.2.1. Evaluación de criterios	47

2.1.3.	Proveedor No 2	49
2.1.3.1.	Evaluación de criterios	50
2.1.4.	Proveedor No 3	52
2.1.4.1.	Evaluación de criterios	53
2.1.5.	Proveedor No 4	55
2.1.5.1.	Evaluación de criterios	56
2.1.6.	Proveedor elegido	57
2.2.	Esquema de un proceso de importación	61
2.2.1.	Empaque y embalaje	65
2.2.2.	Transporte internacional	67
2.2.3.	Términos de negociación	69
2.2.4.	Documentación	71
2.2.5.	Transporte terrestre nacional	73
2.3.	Identificación de agentes directos	75
2.3.1.	Costo de la mercancía	75
2.3.2.	Transporte Internacional	76
2.3.2.1.	Agentes de carga	76
2.3.3.	Seguro Internacional	78
2.3.4.	Gastos en origen	79
2.3.5.	Costos aduaneros	80
2.3.6.	Documentación	80
2.3.7.	Transporte terrestre nacional	82
2.3.7.1.	Compañías de transporte terrestre	82
2.3.8.	Costos bancarios	83
2.3.9.	Costo indirectos	83
2.3.10.	Costo total de la importación	83
3.	Hallazgos	87
4.	Conclusiones y recomendaciones	91
4.1.	Conclusiones	91
4.2.	Recomendaciones	94
	Referencias bibliográficas	96
	ANEXOS	96
A.	Anexo: Proforma Brewmaster	100
B.	Anexo: Proforma Noubi Sac	100
C.	Anexo: Proforma Agrosemillas Vegetales	100
D.	Anexo: Proforma MALTEXCO	100
E.	Anexo: Cotización flete marítimo Wow Logistic	100
F.	Anexo: Cotización flete marítimo Delpa Group	100
G.	Anexo: Cotización flete marítimo Marexcargo	100
H.	Anexo: Cotización flete marítimo, aduana y transporte nacional Transmodal Express	100

I.	Anexo: Cotización transporte nacional La Estrella.....	100
J.	Anexo: Cotización transporte nacional Anfer	100

Lista de tablas

	<u>Pág.</u>
Tabla 1: Algunas de las marcas de cervezas más relevantes.	27
Tabla 2: Información Brewmasters	45
Tabla 3: Maltas - Brewmaster	46
Tabla 4: Puntaje - Brewmaster.....	48
Tabla 5: Información Noubi Sac.....	49
Tabla 6: Puntaje - Noubi Sac	51
Tabla 7: Información Agrosemillas Vegetales.....	52
Tabla 8: Puntaje - Agrosemillas Vegetales	54
Tabla 9: Información Maltexco	55
Tabla 10: Puntaje - Maltexco	57
Tabla 11: Costo de la mercancía.	76
Tabla 12: Costo del transporte internacional.	78
Tabla 13: Costo seguro internacional.	79
Tabla 14: Gastos en origen.....	79
Tabla 15: Gastos aduaneros.....	81
Tabla 16: Transporte terrestre nacional	82
Tabla 17: Costo de la importación	85

Lista de figuras

	<u>Pág.</u>
Figura 1: Elaboración de la cerveza.....	20
Figura 2: Tablilla de Mesopotamia	22
Figura 3: Breve Historia de la Cerveza	23
Figura 4: Los monasterios popularizaron la elaboración de cerveza como negocio.	24
Figura 5: Origen histórico de las importaciones de cebada 2006 – 2010	30
Figura 6: Consumo en Colombia	32
Figura 7: Mapa de localización – Brewmaster	46
Figura 8: Mapa de localización – Noubi Sac.....	50
Figura 9: Mapa de localización – Agrosemillas Vegetales.....	53
Figura 10: Mapa de localización – MALTEXCO.....	56
Figura 11: Los puertos del Pacífico movilizan 5 M TEU anuales.....	60
Figura 12: Esquema del plan importador.....	62
Figura 13: Bultos de 50 kg	66
Figura 14: Paletización de Bultos.....	67
Figura 15: Puertos de Chile y Colombia	68
Figura 16: Ruta desde Chile hacia Colombia.....	69
Figura 17: Actores directos en la operación de importación de Cebada	70
Figura 18: Mapa de ruta desde Buenaventura a Medellín.....	74

Lista de gráficos

	<u>Pág.</u>
Grafico 1: Porcentaje de Criterios	44
Grafico 2: Calificación	59

Lista de Símbolos y abreviaturas

Lista de símbolos

°C. Grados centígrados

%. Por ciento

\$. Pesos (moneda)

Kg. Kilogramos

Lb. Libra

Tn. Toneladas

N°. Numero

Cm. Centímetros

USD. Dólares

COP. Pesos colombianos

Lista de abreviaturas

CEARSA. Cervecería Artesanal de Sabaneta.

A.C. Antes de Cristo

S. siglo

D.C. Después de Cristo.

P. Presentes (en el mercado)

PIB. Producto Interno Bruto

SNS. Superintendencia Nacional de Salud

IVA. Impuesto al Valor Agregado

INDUCERV (Apóstol). Industria cervecera
Pymes. Pequeñas y medianas empresas
Etc. Etcétera, entre otros
Incoterms. Términos internacionales de comercio
Av. Avenida
Ext. Extensión telefónica
SAC. Sociedad Anónima cerrada
Ctra. Carretera
S.A. Sociedad anónima
EE.UU. Estados Unidos de América
TEU. Unidad de medida de capacidad inexacta del transporte marítimo
ODEPA. Oficina de Estudios y Políticas Agrarias del Ministerio de Agricultura de Chile.
B.L. Conocimiento de embarque
ICA. Instituto Colombiano Agropecuario
FOB. Termino incoterms (Libre a bordo)
TRM. Tasa representativa del mercado
DIAN. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
BASC. Business Alliance for Secure Comercio
IATA. Asociación internacional de transporte aéreo
S.A.S. Sociedad Anónima Simplificada
IATA. Asociación internacional de transporte aéreo
'ST. Unidad de medida
LT. Termino en línea
FIO. Libre a bordo
FI. Libre a bordo
FO. Libre en muelle
Ad-Valorem. De acuerdo al valor
C/u. Cada uno
CIF. Termino incoterms (Costo seguro y flete)

Min. Mínimo

DFI. Distribución física internacional

Ref. Referencia

V/R. Valor

Unit. Unitario

Aprox. Aproximadamente

Introducción

Las empresas deben buscar la manera de ser cada día más competitivas, rentables y sostenibles, es decir, ser llamativas en su sector del mercado. Sin embargo en la búsqueda de este interés es necesario adaptarse a los cambios que demanda el entorno, para lo cual las empresas deben de estar preparadas y dispuestas a desarrollarse como se requiere.

Los mercados nacionales no son lo suficientemente amplios, ni tienen la capacidad para después de un tiempo poder lograr este objetivo, por lo cual se debe incursionar en mercados internacionales. La empresa debe conocer su posición en el mercado y así determinar cuáles son las posibles opciones para poder desarrollar de manera correcta la expansión de su empresa.

Independientemente el fin de donde se dirijan los esfuerzos de expansión, estos deben realizarse en orden, es decir, la empresa debe evaluarse y conocer sus capacidades para la interactuar en nuevos mercados, y establecer la planeación necesaria para llevarlo a cabo.

CEARSA es una empresa dedicada a la producción y comercialización de cerveza artesanal, la cual en los últimos años ha crecido de manera considerable, por lo cual se ha planteado la opción de interactuar en mercados internacionales, para la adquisición de su materia prima para la elaboración de cerveza artesanal. La propuesta de un plan importador contempla todo el proceso de diagnóstico empresarial, preparación y presupuestos de dicha actividad, lo cual se convierte en el propósito principal de este trabajo.

Se realizara un análisis de los mercados potenciales como fabricantes de la cebada de malta, permitiendo conocer las ventajas que ofrece el futuro proveedor. En este análisis se evaluaran posibles alternativas para lograr una negociación satisfactoria, teniendo en cuenta diferentes destinos de origen para la importación. Luego de la evaluación general de los posibles proveedores, se establecerán los pasos y pautas a tener en cuenta en el plan de importación, involucrando todas las áreas funcionales en dicho proceso.

Con lo mencionado anteriormente, esta tesis pretende dar una visión más cercana del proceso de importación para la empresa, teniendo en cuenta que es necesario que CEARSA conozca todos los requerimientos que necesita para lograr este objetivo.

1. Formulación del Proyecto

Cervecería Artesanal de Sabaneta – CEARSA, es una empresa especializada en la fabricación y distribución de la cerveza artesanal. Está situada en el sector económico secundario industrial manufacturero, ya que sus actividades económicas son la transformación de la cebada para la fabricación de la cerveza artesanal como producto final y se encuentra en el sub-sector económico de alimentos y bebidas.

La gestión de compras contribuye a reducir los costos de una empresa, así como a generar la optimización de los recursos con los que cuenta, además se ha demostrado la necesidad de fortalecer las relaciones internacionales, a partir de verdaderas alianzas estratégicas, basadas en acuerdos colaborativos que faciliten la integración de los procesos del sistema Proveedor-Cliente.

La empresa CEARSA desea importar la cebada con el fin de identificar los costos más rentables para la venta de la cerveza artesanal y así lograr ser una importadora directa de materias primas para la elaboración de cerveza, por tal motivo se requiere un diseño de un plan importador que permita alcanzar dicha meta, una herramienta que le permita incursionar y aprovechar las oportunidades que ofrecen los nuevos mercados internacionales.

1.1. Antecedentes

Historia de la cerveza

Es importante primero señalar que se llama cerveza a la bebida alcohólica producida por la fermentación de un cereal, puede ser elaborada a partir de cualquier tipo de grano.

La palabra cerveza viene de la palabra latina bibere, que significa "beber", y la palabra cerveza en español proviene de la diosa griega de la agricultura, Ceres (Rey, 2006).

Figura 1: Elaboración de la cerveza

Fuente: *Fabricar Cerveza* (club planeta – 2012)

Así como muchos productos y artículos que encontramos en la actualidad, todos tienen su historia e impacto en la humanidad, la cerveza también jugó un papel importante y es a través del tiempo donde se ha perfeccionado y ha logrado llegar a ser uno de los productos de mayor consumo el día de hoy.

La cerveza es una de las bebidas alcohólicas más antiguas elaboradas por el hombre, tan antigua como lo es la fabricación del pan, este tipo de bebidas se han desarrollado desde tiempos prehistóricos, según el artículo publicado en la web *cervecedores Latinoamericanos*:

La cerveza pudo haber sido el primer producto sedentario confeccionado por los colonos de la Mesopotamia y Sumeria 10.000 años A.C., con alto contenido nutritivo, fácil de almacenar, transportar y conservar. Luego de que los sumerios desarrollaran la escritura cuneiforme, primer lenguaje escrito, comenzaron a

escribir detalladas y sofisticadas instrucciones de la producción de cerveza. Estos textos sugerían que la técnica implementada había sido establecida y perfeccionada a lo largo de un extenso período de tiempo. (Cerveceros Latinoamericanos, 2013)

Los sumerios se dedicaban a la agricultura y por ende a la producción de cerveza, esto se evidencia en una escritura cuneiforme del año 2800 a. de C, donde se describe una ración diaria de cerveza y pan que se les brinda a los trabajadores con el fin de que se relajaran al final de la jornada.

Es así como los sumerios se encargaron de que otras civilizaciones adoptaran esta práctica gastronómica a su cultura, ejemplo de esto es babilonia, usaban la cerveza como medio de pago de los salarios, las persona que tenían mayor poder adquisitivo sofisticaron este proceso filtraban la cerveza, la hacían más densa y por ende era más cara, la elaboración tenía carácter religioso y solo era realizada por la sacerdotisas, toman a Nibada como la diosa de la cerveza, a la cual veneraban.

Según el artículo publicado en la web “los babilonios preparaban la cerveza a partir de los panecillos de harina de cebada y la llamaban “pan líquido”, La nutrición de un babilonio era constituida principalmente de cerveza, grano, frutas, verdura y cebolla, dieta poco diferente de la mayoría de la gente modesta de la antigüedad” (Apostol, 2009).

Figura 2: Tablilla de Mesopotamia

Se trata de una tablilla de escritura arcaica de Mesopotamia (aprox. 3000 aC): La tablilla contiene proto-escritura cuneiforme, pertenece al grupo más antiguo de los registros escritos sobre la tierra. Contiene los cálculos de los ingredientes básicos requeridos para la producción de diferentes tipos de cerveza

Fuente: Porquebiotecnología.com (Programa Educativo – 2007)

La cerveza se expandió desde el oriente medio hasta los países del mediterráneo, manteniendo la receta y métodos con que esta se produce en sus inicios en sumeria, según el artículo publicado por la Universidad Nacional “la cerveza se extiende desde Oriente Medio por los países de la cuenca de oriental Mediterránea. Es así como los egipcios toman el método sumerio y elaboran una cerveza que denominan zythum, descubren la malta y adicionan a la bebida diferentes sustancias para darle aroma y color, es así que utilizan azafrán, miel, jengibre y comino” (Alarcón, 2012). La invención de la cerveza fue atribuida por los egipcios a la Osiris.

Figura 3: Breve Historia de la Cerveza

Fuente: La Mayor Cervecería (Breve historia de la cerveza – 2009)

Si bien ya se sabe que fueron los sumerios quienes inicialmente consumieron y elaboraron este producto, pero le han atribuido este únicamente a los egipcios pues fueron quienes iniciaron con su producción industrial, dejando a un lado la producción artesanal que elaboraban anteriormente los sumerios y babilónicos.

Según José Martínez en su informe Historia de Industria Cervecera en Colombia “La elaboración de la cerveza estaba muy difundida en la ciudad de Alejandría, siendo Pelusium, la ciudad en las bocas del Nilo, cerca de donde está hoy Port Said, muy reconocida por la calidad de la cerveza” (Rey, 2006).

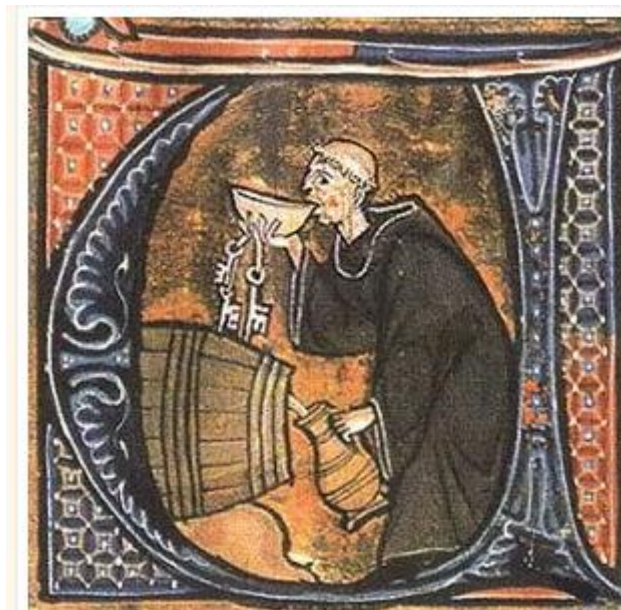
Los europeos también juega un papel importante en la historia de este producto, al parecer fueron los griegos quienes en sus viajes al mediterráneo introdujeron la cerveza a Europa, perfeccionando la técnica, los romanos popularizaron el consumo de la cerveza por toda Europa, especialmente en los países del centro y norte del continente, donde el cultivo de la cebada se adaptaba mejor a los climas fríos; al contrario que la uva, que se desarrolló más en los países mediterráneos.

En el mismo artículo publicado por la Universidad Nacional “Mientras que entre los romanos y griegos la cerveza era considerada como una bebida de la gente sencilla, en el norte de Europa consumían la cerveza para festejar las fiestas familiares y religiosas y los triunfos alcanzados por los amigos. En la edad media nace la cerveza de los monjes denominada cerevisa monacorum, los monjes mejoraron el sabor, aroma y aspecto de la cerveza” (Alarcón, 2012).

Así mismo según el artículo publicado en la página web Cerveza de Argentina (Cerveza de Argentina), en el centro de Francia la cerveza era una bebida muy popular en el s. I d. de C. y se piensa que llegó a los celtas desde España. Esta cerveza celta se extendió al norte de Francia, Bélgica e Inglaterra. La prueba más antigua de elaboración de cerveza en suelo alemán data del año 800 a. de C. cerca de Kulmbach.

Hasta la edad media, la preparación de la cerveza se desarrollaba en las familias, los monasterios y las órdenes religiosas, como indica William Cobbett en su libro "Manual para la Familia del Campo" (Mut, 2013) era extraño encontrar una familia que no produjera su propia cerveza. Es importante resaltar que en Europa ha predominado el gusto por el vino, pero la cerveza ya era elaborada y consumida mucho antes de ser remplazada por este, y aun así su consumo ha sido de un alto nivel, e incluso lo tenían presente como un bebida medicinal, lo usaban para calmar la sed, con pasar de los tiempos la producción doméstica tiende a desaparecer.

Figura 4: Los monasterios popularizaron la elaboración de cerveza como negocio.



Fuente: En copa sabe mejor (Benji Gomez - 2014)

Las primeras cervecerías surgen entre los siglos XIV y XVI, entre las que se destaca la de Hamburgo y Zirtau. A finales del siglo XV, en Alemania se publica la primera ley de pureza de la cerveza, en donde se estableció como ingredientes en su elaboración el uso de malta de cebada, agua, lúpulo y levadura (Alarcón, 2012).

El crecimiento económico dio paso a la creación de grandes grupos cerveceros industriales, pero según el artículo publicado en la web Fabricar Cerveza (Cerveza, 2012)

Es en 1905 había 3.362 fabricantes belgas y 3.543 franceses, ya en 1981 sólo quedaban 134 y 48 fabricantes respectivamente. A partir de 1960 la venta de cerveza se estancó en favor del vino y de las bebidas espirituosas. También se produjo un cambio en el tipo de consumo: se pasó de la hostelería a los hogares. La construcción de supermercados, con distribución nacional, y la publicidad en los cines y en la televisión hizo perder fuerza a los fabricantes pequeños (algunos empezaron a embotellar cervezas importadas, como Carlsberg, Tuborg, Bass y Whitbread) y ganar terreno a los grandes productores, que invierten grandes presupuestos en publicidad. A finales de los años 70 siete fabricantes de cerveza elaboran el 75% de la producción total; los dos más grandes, Jupiler y Artois, producen el 51%.

Así mismo en el continente Americano se produjeron diferentes bebidas fermentadas, con una elaboración artesanal, por lo general eran elaboradas de granos, tubérculos o frutas.

La fabricación de cerveza en Colombia

Con la llegada de los españoles al continente Americano genero cambios en las costumbres de los pobladores, según Emilio Luque Azcona en su informe Producción y Consumo de Cerveza en la América Colonial “se pusieron en marcha la producción de otra clase de bebidas a las que los colonos no estaban

dispuestos a renunciar, entre las que se encontraban la cerveza de cebada malteada” (Azcano, 2005).

En Colombia también se produjeron diferentes tipos de bebidas fermentadas de productos como la chica, la patata, yuca y quinua, caña de azúcar, o fique. Según el artículo “la Industria Cervecera en Colombia” por Ricardo Plano, indica que las primeras semillas de cebada fueron traídas al país en 1539, lo cual nos puede decir que desde entonces se elabora algún tipo de cerveza artesanal con formulación Europea (Plano, 2011).

Pero según el informe del Banco de la Republica “La industria cervecera en Colombia”, las primeras referencias de la fabricación de cerveza tipo europeo, ocurrieron en Bogotá, a mediados de 1825, cuando se comenzó a elaborar cerveza artesanal con equipos rudimentarios. De ahí en adelante se tienen datos de pequeñas cervecerías en Bogotá, Bucaramanga, Cali, Ibagué, Málaga, Medellín, Neiva, Robledo, Pamplona, Tunja y Socorro” (Danais, 2011).

Los inicios de la industria cervecera en Colombia fueron en el siglo XIX, es en este siglo donde se crean la primera empresa cervecera de carácter industrial.

En el siglo XX la industria cervecera se convierte en una de las más importantes, según Ricardo Plano, “Este período estuvo lleno de dificultades por la fuerte competencia, los sistemas de comunicación que eran deficientes o prácticamente inexistentes y por los efectos de la gran crisis de los años treinta. Pero a pesar de todo fue un período muy activo en las diferentes regiones del país, con nuevas empresas de todos los tamaños, de fusiones y compras” (Plano, 2011).

Tabla 1: Algunas de las marcas de cervezas más relevantes.

MARCA	ORIGEN	COMPAÑÍA	DESDE	HASTA
Águila	Barranquilla	Bavaria	1915	P
Ancla	Honda	Bavaria	1929	1951*
Ancla	Ancla	Ancla	1994	1997
Andina	Andina	Andina (Bavaria)	1950	1982*
Bavaria / Pilsener	Bavaria	Bavaria	1899	1992
Chivo Clausen	Esperanza	Clausen (Bavaria)	1917	1964
Clausen	Bavaria	Bavaria	1977	2002
Clausen Pilsen	Esperanza	Clausen (Bavaria)	1917	1964
Club Colombia	Bavaria	Bavaria	1962	P
Costeña	Bavaria	Bavaria	1934	P
Dorada	Andina	Andina (Bavaria)	1961	1982
Germania / Pilsener	Germania	Bavaria	1905	1980*
La Alemana	Colombo-Alemana	Colombo-Alemana	1959	1976*
La Pola	Bavaria	Bavaria	1912	1960
Nevada	Magdalena	Bavaria	1928	1966
Pilsen	Antioqueña	Unión (Bavaria)	1908	P
Póker	La Colombiana de Cervezas	Bavaria	1929	P

Fuente: Banco de la Republica – Cultural, 2011

Antecedentes de la compañía Cervecería Artesanal de Sabaneta – CEARSA.

La empresa CEARSA fue fundada el 11 de Abril de 2011, con la intención de brindar una alternativa diferente en el mercado de la cerveza. Por el señor Jhony Oswaldo Rojas Arias.

La compañía está situada en el sector económico secundario industrial manufacturero ya que sus actividades económicas son la transformación de la malta para la fabricación y distribución de la cerveza artesanal como producto final y se encuentra en el sub-sector económico Alimentos y Bebidas.

Tiene como producción anual 1200 hectolitros es decir 120.000 litros en botellas y barriles. Sus cervezas son de tipo, Tributo Braun Hefe, Tributo Dunkel Hefe, Tributo de Mango y otras variedades según la exigencia del cliente. Está ubicada en Calle 75 b sur #36 38 (La Doctora) Sabaneta – Antioquia.

En la actualidad distribuye su producto a restaurantes y también cuenta con un lugar llamado « Pub CEARSA » donde ofrece de manera directa, a sus consumidores todo tipo de variedad en cervezas.

Misión

La Cervecería Artesanal Sabaneta, es una empresa colombiana dedicada a la elaboración, venta y distribución de la Cerveza Artesanal. Dedicada a la producción y búsqueda de nuevos sabores para la satisfacción del consumidor.

Visión

La Cervecería Artesanal Sabaneta, será en el 2015 una de las más reconocidas cervecerías artesanales de Antioquia, con más de 5 productos diferentes.

Valores

Creatividad

Respeto

Compromiso

Honestidad

Política de calidad

La Cervecería Artesanal Sabaneta está comprometida con la salud de sus consumidores utilizamos productos naturales, de excelente calidad, de producción limpia y amable con el ambiente; asegurando así un producto natural de excelente sabor y aroma.

La empresa CEARSA aplica la estrategia de penetración no diferenciada ya que va dirigido a todo tipo de clientes.

1.1.1. Estado del Arte

Basándonos en el artículo de Fenalce “El Cerealista” en el capítulo “El cultivo de cebada Historia e importancia” (Fenalce, 2010) en donde se dice que actualmente la cebada es uno de los cereales utilizados en los países desarrollados para la industria cervecera, ya que es una de las materias primas básicas para la elaboración de la malta y esta se utiliza en la producción de la cerveza artesanal, también es utilizada para el consumo humano y animal.

La siembra de cereal en el año 2009 fue de 6.372 hectáreas y su producción de 9.034 toneladas. Las regiones con mayor participación fueron Boyacá, Cundinamarca y Nariño. La demanda de la industria Cervera sobrepasa esta cifra, con un total de 250.000 toneladas se ven obligadas a importar, principalmente de Argentina y Canadá tal como lo evidencia la figura numero 5.

Figura 5: Origen histórico de las importaciones de cebada 2006 – 2010

Fuente: FENALCE – 2010

Para contextualizar un poco en el mercado y la industria cervecera del país, queremos destacar que Colombia es uno de los principales productores de cerveza de Latinoamérica, en consecuencia de ello cuenta con un gran número de consumidores y demandantes.

“En el año 2007, cuando las cervecerías artesanales irrumpieron en el país, este creció mucho más” (Machado, 2012). Los datos anteriores nos ayudan a darnos cuenta de que la industria cervecera contribuye al producto interno bruto (PIB) y al crecimiento general del consumo y del sector. Así lo menciona José Manuel Juanatey (Secretario general de la Asociación de cerveceros latinoamericanos) en el artículo publicado en Portafolio.co (Portafolio, 2012).

La siguiente información se corrobora en una publicación de Portafolio en mayo del año 2010, mencionan que la cadena de valor de la industria cervecera contribuye con el 2,8% del PIB en Colombia, además de los 167.000 puestos de trabajo que ofrece a la población (El Tiempo, 2010).

Adicionalmente la Superintendencia Nacional de Salud (SNS) indica en su informe “Situación financiera empresas productoras de cerveza y sifones del año 2013” que los recursos aportados por el IVA Cedido por parte de las productoras de cerveza tradicional y artesana al sector salud del país en el año 2012 fueron

de \$259'133.275 y en el año 2013 fueron de \$321'337.165 miles de \$ (pesos) (Salud, 2006).

Actualmente existen más de 30 micro cervecerías en el mercado en nuestro país, la cual está cumpliendo con la demanda del mercado, pues su expansión y desarrollo ha conllevado a que su producción anual que inicialmente era de 60 mil botellas haya ido creciendo a más de 4 millones de botellas anuales, además de que el número de puesto de trabajo se ha elevado.

Para dar varios ejemplos, en Medellín la micro cervecería Tres Cordillas salió al mercado a mediados del 2008, quien en el primer año llegó a 44 puntos de venta de la ciudad con sus tres tipos de cerveza, como la demanda creció en el 2009 alcanzó 162 lugares, en el 2010 a 350 y en el 2011 a más de 600 puntos de venta en Medellín, Cartagena, Cali y Bogotá, además cada año saca una edición especial, Según Gustavo Gallo Machado (Machado, 2012).

Estas micro cervecerías aparte de conocimiento, cuidado del sabor y diferentes presentaciones necesitan de varios millones de dólares para poder crecer y competir con los gigantes de la industria (Machado, 2012). Además uno de ellos, Bavaria, también ha estado incursionando con las bebidas artesanales con su marca Club Colombia en las líneas de cerveza Negra, Dorada y Roja.

Adicionalmente el consumo de cerveza en Colombia podemos mencionar que en el año 2013 el consumo anual rodeaba los 21,6 millones de hectolitros, y para el tipo de cerveza artesanal oscilaban los 30.000 hectolitros, los cuales cubrían en ese entonces un 0,13% del mercado. En la figura número 6 se muestran datos muy relevantes.

Figura 6: Consumo en Colombia



Fuente: Revista Semana – 2014

Según el Gerente general de INDUCERV (Apóstol), el mercado en el año 2013, fue creciendo un 30% y un 40%, esto demuestra que se estaba creando una nueva cultura de consumo de cerveza, además el auge de los Pub que son establecimientos propios donde los empresarios venden sus marcas y la venta de estas en algunos restaurante, era una respuesta un sector que no estaba siendo atendido (Díaz, 2013).

Estas cervezas según el bloguero y crítico cervecero, Jorge López, puede proporcionar una gama de sabores y sensaciones en la nariz y la boca bastante amplia. Aquí en Colombia, podemos hablar de las ligeras hasta las que son sumamente robustas en alcohol (Rosales, 2013).

Como lo menciona ProChile en un artículo de Legiscomex, los fabricantes de cervezas artesanales han impactado exitosamente en el segmento de consumidores medio y alto ingreso, creando productos novedosos y esfuerzos continuos para promocionarlos, incluso expanden su presencia a través de grandes minoristas (ProChile, 2013).

1.2. Planteamiento del problema

En la actualidad Cervecería Artesanal de Sabaneta, distribuye la cerveza en restaurantes y bares, además cuenta con un Pub o mejor llamado mini-bar donde ofrece de manera directa la cerveza en todos sus tipos de variedades.

Se desea mejorar los niveles de producción de la cerveza, por lo cual se solicita un estudio de un plan importador para comprar cebada como materia prima para la elaboración de cerveza artesanal, brindándole la oportunidad de mejorar la calidad del producto e innovando en sabores y texturas.

Las PYMES, ya sea por desconocimiento o por falta de presupuesto no invierten en profesionales o en procesos estratégicamente estructurados para la gestión de proveedores y aprovisionamiento sino que suelen realizarlas según su intuición, lo cual no solo genera pérdidas en presupuestos sino también a lo largo del tiempo caer en la informalidad o la evasión de impuestos y por consecuencia en una mala imagen en el mercado

Por lo tanto es recomendable delegar la gestión de compras a personas capacitadas y mediante procesos estandarizados; así tendrán sistemas de planificación de compras, negociación con proveedores, auditorias de calidad y evitarán futuros sobrecostos o la devolución del producto llevando a la compañía a la quiebra o al cierre de la misma.

Existen cientos de interrogantes a los que los empresarios se enfrentan cuando tratan de conseguir que sus jóvenes empresas despeguen con rumbo al éxito, para nuestro empresario uno de sus interrogantes es, ¿puedo mejorar la calidad de la cerveza artesanal que produzco?

Con previos conocimientos del mercado cervecero entendemos que la principal materia prima para la producción de cerveza es la cebada y que la mejor producción de esta semilla se encuentra en Chile, donde el empresario comienza a preguntarse, ¿puedo traer semillas de cebada desde Chile para mi producción de cerveza?

Y gracias a los misterios del comercio exterior que atemorizan a las pequeñas empresas haciéndolos pensar que un proceso de importación es complejo e implica de gran capital, estos no se atreven a buscar medios para lograr un proyecto como un plan importador de sus materias primas, llevándolos a cerrar sus puertas a nuevos mercados internacionales y dejando sus conocimientos en su mercado nacional.

La cuidadosa selección de los proveedores, constituye un factor de relevancia para toda empresa para que sea capaz de brindar le a sus clientes productos de primera calidad. La negociación se convierte en factor clave para conseguir productos de calidad a un buen precio. En este punto es donde surge la preocupación de saber, ¿Cómo se deben de seleccionar los proveedores más adecuados?

En el momento de seleccionar a un proveedor son muchos los factores que se deben tener en cuenta, tales como, precio, condiciones de pago, calidad, y servicio; y tratar de que haya un equilibrio de estos componentes en la elección. De nada sirve conseguir un excelente precio si la calidad no es buena, ya que a corto o largo plazo esto hará que baje la calidad del producto y seguramente las ventas.

También debemos analizar cuál de todos es el más importante según nuestra compañía, la calidad, que entreguen a tiempo, el financiamiento. Sin duda alguna este es un proceso esencial para el eficiente funcionamiento de una compañía.

Además surge una pregunta bastante importante y que su respuesta muchos desconocen, ¿qué documentación es necesaria para llevar a cabo este proceso? Es muy importante familiarizarse con los siguientes términos, que forman parte de la documentación fundamental en operaciones exteriores:

- **Documentos comerciales:** Incluye la factura comercial, factura pro forma, certificado de origen y lista de contenido o packing list (descripción de la mercancía).
- **Aduaneros:** Declaraciones de importación, que tramita la Agencia Tributaria.
- **Documentos de transporte:** Hablamos de la carta de porte por carretera, ferrocarril, marítimo y aéreo.
- **Certificados:** Incluye los seguros, certificados sanitarios, etc.
- **Trámites aduaneros:** formalización de la Inscripción en el Registro de importadores y el IVA.

Y para finalizar otro de los grandes temores de los empresarios es pensar como traerán sus mercancías, cuando desconocen todos los procesos logísticos existentes y sus beneficios. ¿Por tierra, mar y aire, que logística y transporte debo utilizar?

En el proceso de importación es fundamental entender cómo funcionan los aspectos logísticos y de transporte internacionales. Es la partida de la inversión más elevada. Tres son los medios para enviar la mercancía al mercado de destino: transporte por carretera, barco y avión. Cada medio tiene asociado unos costes que lo hacen único y beneficioso para cada tipo de envío.

Si se trata de productos perecederos, lo mejor es enviarlo por avión, gracias a su rapidez. El tren es la mejor alternativa para un servicio directo y seguro de grandes volúmenes y para cargas completas de origen a destino como para gráneles sólidos o líquidos, productos especiales, etc.

La opción más económica es el transporte marítimo. La carga va en contenedores y el pago se le llama flete. En el caso de que no se pueda llenar un contenedor, cabe la posibilidad de agrupar y compartir los gastos del flete con otros importadores en la misma situación. Los agentes que intervienen son la compañía naviera, el transitorio, el consignatario y la compañía estibadora.

Por último, señalar que en comercio internacional las condiciones de entrega de la mercancía se definen a través de unos códigos o Incoterms. De manera general donde determinan el lugar y la forma de entrega de la mercancía; el reparto entre exportador e importador de los gastos relativos a las operaciones de transporte, carga y descarga de las mercancía, seguros y aduanas, etc.; la transmisión de los riesgos y responsabilidades de pérdida o daños de la mercancía del exportador al importador; los documentos, trámites y gestiones administrativas (obtención de licencias, certificados, documentos de transporte) que son responsabilidad del importador.

1.3. Justificación

El plan importador le permitirá a la empresa Cervecería Artesanal de Sabaneta – CEARSA ampliar su portafolio de productos, innovando con sus sabores y texturas. A su vez conllevará a que la empresa genere una mejor rentabilidad y ofrezca sus productos a mayor cantidad de clientes.

1.3.1. Justificación Teórica

Partiendo de la importancia de la expansión del negocio, explorar nuevos mercados y participar en mercados internacionales, se presenta el diseño de un

plan importador con el enfoque de la compra de cebada como principal materia prima para la elaboración de cerveza, dándole la oportunidad a la empresa de analizar los mejores proveedores, adquiriendo nuevos conocimientos de sus futuros proveedores y así identificar nuevos mercados.

1.3.2. Justificación Social

Este estudio de un plan importador pretende aprovechar las oportunidades de las herramientas, condiciones e instituciones que el gobierno nacional ofrece a los empresarios del país, con el fin de acercar a la empresa al entorno del comercio internacional y además ofrecer empleo y crecimiento económico a la población aledaña de la Cervecería Artesanal de Sabaneta - CEARSA.

1.3.3. Justificación Personal

Como estudiantes de Negocios Internacionales de la Universidad ESUMER, este proyecto representa un reto de poder contribuir al beneficio de una empresa y a su vez adquirir experiencia aplicando teorías y prácticas aprendidas a lo largo de nuestro programa académico, aportando al crecimiento y avance de la compañía con el presente proyecto.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

Realizar un análisis de una propuesta de importación de cebada de malta, desde Chile a Colombia para la elaboración de la cerveza artesanal, tomando como referencia la empresa CEARSA y así pueda servir de guía para empresas del sector.

1.4.2. Objetivos específicos

- Evaluar los posibles proveedores identificados para determinar cuál resulta más adecuado para efectuar la importación.

- Esquematizar el proceso de importación de cebada desde Chile a Medellín.
- Identificar proveedores, agentes, costos, tiempos y documentos necesarios para efectuar el proceso de importación de cebada desde Chile.

1.5. Marco metodológico

Una empresa necesita comprar en el exterior lo que no tiene o fabrica, dado a que en su país de origen no lo produce o es demasiado costoso, por lo tanto se dirige a mercados foráneos que le permiten realizar una importación o compra del producto con el que no cuenta y así iniciar relaciones comerciales internacionales.

Este proceso de importación permite a las compañías tener la oportunidad de adquirir beneficios como disponer de productos que no se encuentran en su país, crear mejores condiciones y capacidad de competencia e incorporar nuevas tecnologías que les permita ser más innovadores y por ende mejorar en sus procesos.

1.5.1. Método

La presente investigación se basa en el método deductivo ya que este parte de principios generales y con la ayuda de una serie de inferencia y lógica, se demuestran algunas teorías y principios secundarios. Las ventajas con las que cuenta este método deductivo es que, se cifran sobre todo en el rigor y la certeza, podemos estar seguros de que, si los indicios o principios generales son verdaderos, entonces los teoremas o conclusiones también lo serán.

Para iniciar este proceso de un plan importador de cebada desde Chile, es necesario mencionar que el mercado de Chile se eligió debido a un anterior estudio donde se concluye que en Chile se controla el cultivo de la cebada desde la multiplicación y entrega de la semilla al agricultor, se supervisa la siembra y el desarrollo del grano hasta su cosecha. Los agricultores sólo trabajan con cebada de calidad maltera y utilizan variedades específicas. Posterior a esto la cebada es almacenada en silos en las mejores condiciones de temperatura y aireación. Chile

se ha enfocado en lograr productos de calidad única y consistente a través del tiempo, dando confianza y estabilidad a los cerveceros (Malt, 2006).

Es muy importante resaltar que el éxito de la importación no solo es conocer la calidad del producto de su país de origen, si no también conocer los requerimientos técnicos y administrativos asociados al proceso de importación de la mercancía, dependiendo de su naturaleza y uso final.

1.5.2. Metodología

Los pasos utilizados para abordar los objetivos del estudio son los siguientes:

- I. Se realiza primero una exhaustiva revisión de la bibliografía y antecedentes del tema de la cerveza artesanal, una profunda investigación de las implicaciones comerciales, legales y la identificación de los posibles países exportadores de cebada.
- II. Luego de analizar toda la información recolectada, se identifica una lista de proveedores potenciales de mercados con mayor participación de producción de cebada y se inicia el análisis de la información que presentan luego del primer contacto.
- III. Se tiene presente que en algunos proveedores tienen representantes o distribuidores en Chile, por lo que se debe de iniciar el contacto a este nivel. Se inician los contactos con el fabricante o exportador en Chile, a fin de definir los precios de la cebada y las cantidades mínimas a facturar, se realizan cotizaciones para una mejor comprensión de los servicios que nos ofrecen.

Este punto se podrá lograr por medio electrónicos “internet” realizando investigaciones de fabricantes de cebada en el país Chile, también se lograra por medio de datos suministrados por agentes embarcadores de importaciones del país seleccionado.

- IV. Antes de efectuar o confirmar la compra, se solicita una Factura Pro Forma, con el fin de tener un valor aproximado del pedido. En la Factura Pro Forma,

nos indican los valores de la mercancía, y si es necesario transportar la mercancía al puerto el valor aproximado del flete terrestre y el seguro de las mismas, esto puede tener variaciones una vez se defina el pedido.

Cuando este decidido y definido el proveedor que nos suministrara la cebada se lleva a cabo los siguientes pasos:

- V. Se realizar un esquema donde se refleje todo el proceso de importación de cebada desde Chile hacia Colombia, utilizando imágenes, cifras, tablas, y gráficos que representen cada uno de los pasos que se describen posteriormente.
- VI. Y por último se inician los contactos con Agentes de Aduanas y Agentes de Carga, con la finalidad de que estos profesionales nos guíen con todo lo que concierne al trámite de importación de cebada para Colombia, nos indique cuales pueden ser las licencias que necesitamos para importar este producto y la documentación respectiva ante la nacionalización.

Aquí se solicitan cotizaciones para evaluar a los agentes y entrar a analizar cuál es el más rentable, cual es el que nos brinda mayor seguridad y mejores tiempos de transito de la mercancía.

Este proceso se elaborara por medios electrónicos “internet” ejecutando una investigación de agentes en la ciudad de Medellín y por medio de contactos empresariales que laboran en el medio del comercio exterior en la ciudad de Medellín.

1.6. Alcances

El presente proyecto recoge información de trabajos posteriores realizados desde el año 2008 hasta hoy, por lo tanto pretendemos que impacte positivamente a empresas en la ciudad de Medellín o incluso en Colombia que tengan en sus planes importar cebada desde Chile.

Tenemos claro que el objetivo de una importación es conseguir materias primas, maquinaria, tecnología o servicios inexistentes en nuestro país y si los hay, estos son de calidad no satisfactoria o con altos costos.

El proyecto le brindara a empresas como CEARSA el conocimiento de un previo plan importador poniendo a la compañía en ventaja ante otros competidores que aun no conocen estos procesos, llevando a preparar al empresario para que pueda identificar y aprovechar las oportunidades que ofrecen los nuevos mercados internacionales.

Y así lograr que la ciudad de Medellín tenga empresarios competitivos y capacitados para entrar en la globalización del mundo, ofreciendo más oportunidades de inversión para la ciudad.

Podrá brindar beneficios a nivel regional, incrementado el empleo alrededor de su futura fábrica y puntos de venta para la cerveza artesanal, creando nuevos puestos de trabajo y ofreciendo nuevas oportunidades para mejorar la calidad de vida de la región donde se ubique.

2. Ejecución del Proyecto

2.1. Desarrollo de Proveedores: Evaluar los posibles proveedores identificados para determinar cuál resulta más adecuado para efectuar la importación.

Para el buen desarrollo de una ordenada selección de proveedores se deben de analizar y evaluar varios criterios, como, el perfil general del proveedor, Precio y cuestiones financieras, entre otros.

Se ha solicitado pertinentemente a cada uno de los posibles proveedores cotizaciones e información necesaria, la cual nos permite evaluar factores como son el precio de la mercancía, los plazo de entrega, la forma de pago, el crédito que otorga, con el fin de analizar cada uno de los proveedores y establecer cuál es el mejor para suplir la necesidad que tiene la empresa CEARSA de comprar cebada en el exterior.

Antes de hacer la elección de un proveedor, analizamos estos minuciosamente. Para ello, se realizamos investigaciones y recopilamos información, esta obtenida directamente de la empresa y el asesor comercial, principalmente vía email y contacto telefónico, lo cual permite determinar las condiciones y características propias tanto del producto (la cebada de malta) como de las condiciones para su importación.

En este punto se analizaron las cotizaciones, confrontando la información con otras fuentes, como informes en la variación del precio de la cebada,

permitiéndonos el desarrollo de la selección de los proveedores que se adapta a la necesidad y condiciones de compra de la compañía.

En ocasiones se elige a los proveedores que ofrecen los productos de mayor calidad a los menores precios. Sin embargo, lo indicado es que además de la calidad y el precio, tengamos en cuenta otros criterios o factores. Criterios como las facilidades de pago, oportunidad de entrega, plazos de entrega, localización, y situación financiera.

En este punto se ha realizado el proceso de análisis y valoración de los proveedores, observando las condiciones de negociación de cada uno, ajustándose a las condiciones que la empresa CEARSA presenta en la actualidad.

Teniendo en cuenta que anteriormente se ha investigado sobre los mercados potenciales de cebada de malta, donde se concluyó que Chile es el mercado más atractivo por su gran producción de cebada, también se han evaluado proveedores de distintos países con alta producción de cebada de malta para analizar de igual manera su desempeño en la industria cervecera.

En este punto se realizó una evaluación a diferentes proveedores, estos ubicados en varios países tales como México, Chile, Perú y España, donde se efectuó el proceso de análisis y valoración, observando las condiciones de negociación de cada uno, lo cual permitió concluir la elección de importar desde Chile, ya que es el país que se ajusta a las condiciones que la empresa CEARSA presenta en la actualidad.

2.1.1. Criterios

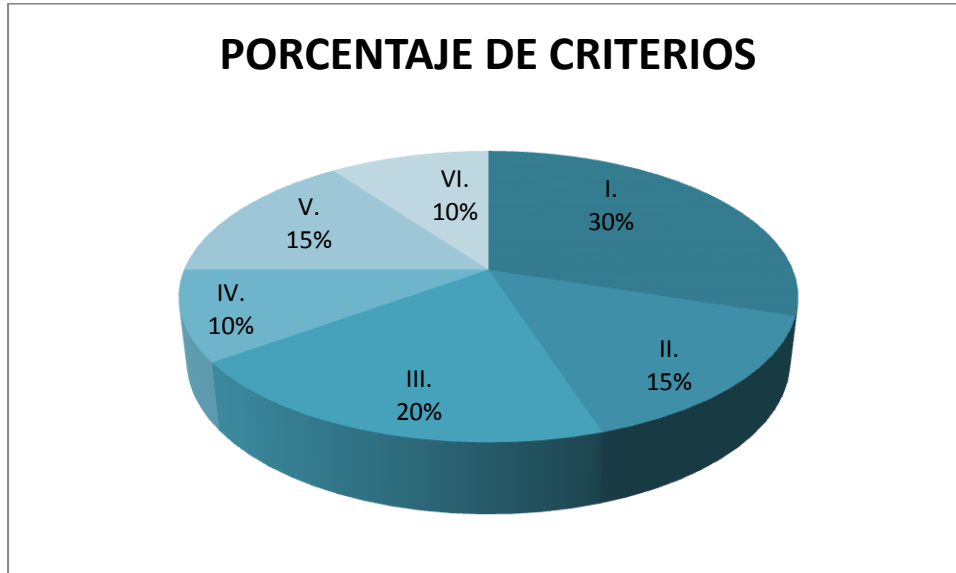
Los siguientes criterios para evaluar a cada proveedor contactado, son determinados por los intereses de la compañía, en nuestro caso CEARSA, que

son los que presentan mayor relevación al momento de negociar en mercados foráneos.

Están representados por un porcentaje de importancia, para hacer más fácil y claro el análisis comparativo, asignándole a la evaluación de cada criterio una calificación de 1 a 5 puntos.

- I. Crédito o forma de pago – 30%
- II. Porcentaje de anticipo – 15%
- III. Riesgo de incumplimiento de pedidos – 20%
- IV. Forma de negociación – 10%
- V. Tiempo de entrega de la mercancía y plazos – 15%
- VI. Proforma – 10%

Grafico 1: Porcentaje de Criterios



Fuente: Elaboración Propia

2.1.2. Proveedor No 1

BREWMASTERS, tiene como objetivo difundir la cultura en torno a la cerveza, proveer el equipo e insumos necesarios para producirla, e impartir entrenamiento profesional para elaborarla, ya sea en pequeña escala de forma casera, o a una escala mayor.

Tabla 2: Información Brewmasters

BREWMASTERS		
RAZON SOCIAL	BREWMASTERS	
LOGOTIPO		
UBICACIÓN	Ciudad de Querétaro, en la Av. El Jacal 403, Jardines de la Hacienda. BREWMASTERS MEXICO. Sede Querétaro.	
INFORMACION DE CONTACTO	NOMBRE	Juan José García
	CORREO	juanjo@brewmasters.com.mx
	TELEFONO - CELULAR	(55) 85 26 29 49 ext. 5 - 442 467 28 81
	PAGINA WEB	BrewMasters.com.mx
PORTAFOLIO DE SERVICIOS	SERVICIOS	Capacitación Profesional - Cursos de Degustación de Cervezas - Venta de Equipo para la Elaboración - Venta de Insumos - Asesoría para producir Cerveza
	PRODUCTOS	Equipos - Filtros - Azúcares, Saborizantes y Extractos - Clarificantes, Sales, Nutrientes - Especies y Adjuntos - Kits de Recetas - Levaduras - Lúpulos por Libra - Lúpulos por Onza Malta - Libros y publicaciones - Limpieza

Fuente: Elaboración Propia

2 Row Crystal 60	Costal de 50 Lb.	\$937,00
	A granel por Kg.	\$43,90 - \$46,90
2 Row Crystal 75	Costal de 50 Lb.	\$937,00
	A granel por Kg.	\$43,90 - \$46,90
2 Row Crystal 120	Costal de 50 Lb.	\$937,00
	A granel por Kg.	\$43,90 - \$46,90
2 Row Crystal 15	Costal de 50 Lb.	\$937,00
	A granel por Kg.	\$43,90 - \$46,90
Cebada Rostizada	Costal de 50 Lb.	\$997,00
	A granel por Kg.	\$47,00 - \$50,00
Chocolate Malt	Costal de 50 Lb.	\$997,00
	A granel por Kg.	\$47,00 - \$50,00
Malta Negra	Costal de 50 Lb.	\$997,00
	A granel por Kg.	\$47,00 - \$50,00

Fuente: *Brewmasters – 2014*

2.1.2.1. Evaluación de criterios

- I. Crédito o forma de pago: 50% anticipo y 50% 30 días después de embarque – BL.
- II. Porcentaje de anticipo: 50% anticipo.
- III. Riesgo de incumplimiento de pedidos: la empresa considera que deben ser factores exógenos de gran peso.
- IV. Forma de negociación: las ventas a crédito se realizan al verificar relaciones crediticias y se negocian asesor- comprador.
- V. Tiempo de entrega de la mercancía y plazos: generalmente envían de 13 a 16 días hábiles, una vez se realice el anticipo del 50%.
- VI. Proforma: anexo A.

Tabla 4: Puntaje - Brewmaster

BREWMASTER	
CRITERIOS	PUNTOS
I.	4
II.	3
III.	3
IV.	4
V.	3
VI.	4
TOTAL	21

Fuente: Elaboración Propia

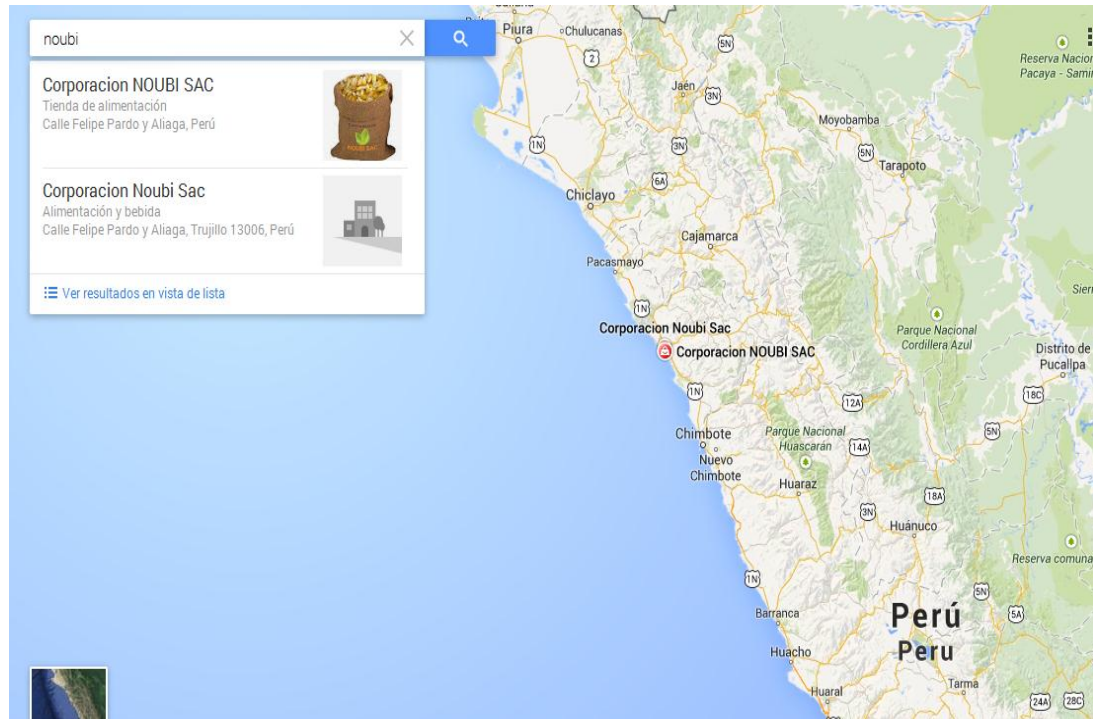
2.1.3. Proveedor No 2

Corporación NOUBI SAC, es una empresa reconocida por su distribución de semillas, granos, menestras, tubérculos de alto valor genético y es distribuidor exclusivo en Perú.

Tabla 5: Información Noubi Sac

NOUBI SAC.		
RAZON SOCIAL	NOUBI SAC.	
LOGOTIPO		
UBICACIÓN	Moche - Trujillo La Libertad- Perú	
INFORMACION DE CONTACTO	NOMBRE	Lorenzo Nolasco Chuquiruna
	CORREO	lorenzonolasco@noubisac.com
	TELEFONO – CELULAR	(51) 949 929 840 - (51) 948 019 161 - (51) 976 304 562
	PAGINA WEB	www.noubisac.com
PORTAFOLIO DE SERVICIOS	SERVICIOS	Asesoramiento técnico en el manejo de nuestras semillas, en la producción de plántones, en diseño y construcción de riego tecnificado.
	PRODUCTOS	Maíz mote - Maíz gigante cuzco - Maíz chulpito -Arroz de cebada - Quinoa - Kiwicha - Trigo mote -Trigo resbalado - Avena - Cebada - Papa seca - Maca - Frijol castilla - Frijol de palo - Frijol canari.

Fuente: Elaboración Propia

Figura 8: Mapa de localización – Noubi Sac

Fuente: Google maps – 2014

2.1.3.1. Evaluación de criterios:

- I. Crédito o forma de pago: 60% anticipo y 40% 30 días después del embarque.
- II. Porcentaje de anticipo: 60% anticipo.
- III. Riesgo de incumplimiento de pedidos: las causas de incumplimiento son principalmente problemas en las plantas de producción, accidentes e inconvenientes en el transporte.
- IV. Forma de negociación: con clientes fijos se manejan plazos de pago de todas las mercancías mes vencido.
- V. Tiempo de entrega de la mercancía y plazos: está sujeto a la disponibilidad de la cosecha.
- VI. Proforma: anexo B

Tabla 6: Puntaje - Noubi Sac

NOUBI SAC	
CRITERIOS	PUNTOS
I.	3
II.	2
III.	3
IV.	4
V.	2
VI.	4
TOTAL	18

Fuente: Elaboración Propia

2.1.4. Proveedor No 3

Es una empresa dedicada a la fabricación, producción y distribución, de productos agrícolas y todos los insumos necesarios, la empresa cuenta con una amplísima experiencia en el sector agroalimentario.

Tabla 7: Información Agrosemillas Vegetales

AGROSEMILLAS VEGETALES.		
RAZON SOCIAL	AGROSEMILLAS VEGETALES.	
LOGOTIPO		
UBICACIÓN	Ctra. Torrijos- erustes Km 15 45532, carriches Toledo. España	
INFORMACION DE CONTACTO	NOMBRE	Luisa Patiño
	CORREO	Info@agrosemillas.eu
	TELEFONO – CELULAR	(34) 620 900 700 - (34) 925 597 645.
	PAGINA WEB	http://www.agrosemillas.eu/
PORTAFOLIO DE SERVICIOS	PRODUCTOS	Cebada - Trigo blando - Trigo duro - Triticales avena - Semillas de maiz hibridas - Girasol - Colza - Vezas - Yeros - Guisantes - Garbanzos - Lentejas - Forrajeras – Pratenses

Fuente: Elaboración Propia

Figura 9: Mapa de localización – Agrosemillas Vegetales

Fuente: Google maps – 2014

2.1.4.1. Evaluación de criterios:

- I. Crédito o forma de pago: se pagara un anticipo de 30%, el 70% restante se depositaran 30 días hábiles a la entrega de la mercancía.
- II. Porcentaje de anticipo: 30% anticipo.
- III. Riesgo de incumplimiento de pedidos: estos van ligados a la calidad de la cosecha.
- IV. Forma de negociación: la empresa negocia con el cliente la forma y el plazo de pago.
- V. Tiempo de entrega de la mercancía y plazos: estos se medirán de acuerdo a la disponibilidad de la cosecha.
- VI. Proforma: anexo C.

Tabla 8: Puntaje - Agrosemillas Vegetales

AGROSEMILLAS	
CRITERIOS	PUNTOS
I.	4
II.	4
III.	3
IV.	3
V.	2
VI.	3
TOTAL	19

Fuente: Elaboración Propia

2.1.5. Proveedor No 4

Es una empresa que se ha posicionado como líder en el Mercado Agroindustrial, especialmente en el Latinoamericano. En sus modernas plantas, ubicadas en la zona centro y sur de Chile, produce Cebada Malteada de calidad, además de Extracto de Malta, Maltas Especiales, Harinas y otros derivados de la cebada y de la malta para un mercado internacional cada vez más exigente.

Tabla 9: Información Maltexco

MALTEXCO S.A		
RAZON SOCIAL	MALTEXCO S.A.	
LOGOTIPO		
UBICACIÓN	PLANTA TALAGANTE: Bellavista 681 Talagante – Chile.	
	PLANTA TEMUCO: Barros Arana 3190 Temuco – Chile.	
	PLANTA TEMUCO: Barros Arana 3190 Temuco – Chile.	
	PLANTA CAJÓN: A. Urrutia s/n, Vilcún Localidad de Cajón, Temuco - Chile.	
INFORMACION DE CONTACTO	NOMBRE	Guillermo Hurtado Z.
	CORREO	ghurtado@maltexco.com
	TELEFONO – CELULAR	(56) 9 95413100.
	PAGINA WEB	www.maltexco.com
PORTAFOLIO DE SERVICIOS	PRODUCTOS	Malta base - Malta caramelo - Perla negra - Malta tostada - Cebada tostada - Extracto de malta - Harina de cebada - Harinas especiales - Harina de malta - BarleyChoc - Cebada perlada.

Fuente: Elaboración Propia

Figura 10: Mapa de localización – MALTEXCO

Fuente: Maltexco – 2014

2.1.5.1. Evaluación de criterios:

- I. Crédito o forma de pago: se realizara un anticipo del 30% y el pago del 70% restante se estará cancelando 60 días después de embarque.
- II. Porcentaje de anticipo: 30% anticipo.
- III. Riesgo de incumplimientos de pedidos: este va ligado a situaciones que afecten directamente a la calidad del producto.
- IV. Forma de negociación: al negociar un promedio de 16 toneladas la negociación se realiza con distribuidores en Bogotá, cuando la a negociación es un promedio de 20 toneladas o más la negociación se realiza directamente con los comerciales de la compañía.
- V. Tiempo de entrega de la mercancía y plazos: depende de la disponibilidad de la cosecha, una ventaja de este proveedor es que cuenta con un tiempo de respuesta corto. La mercancía se despacha a Puerto de Valparaíso en 8 a 10 días después de haber recibido el anticipo.
- VI. Proforma: anexo D.

Tabla 10: Puntaje - Maltexco

MALTEXCO	
CRITERIOS	PUNTOS
I.	5
II.	4
III.	4
IV.	4
V.	4
VI.	5
TOTAL	26

Fuente: Elaboración Propia

2.1.6. Proveedor elegido.

Elegir un proveedor que brinde la fiabilidad y estabilidad a la hora de realizar una negociación, no es una tarea fácil, por esta razón debemos fijarnos en la experiencia que este nos puede ofrecer en un futuro, ya que es un factor que da reputación.

A partir del análisis realizado a los proveedores contactados, se concluye que la empresa Maltexco, es la empresa que le ofrece a la compañía CEARSA, más beneficios en la negociación, teniendo en cuenta los factores y condiciones anteriormente mencionados, se decide seleccionarla y concretar la negociación de la cebada de malta.

Razones de elección

De acuerdo a lo anterior es importante mencionar que haber elegido a MALTEXCO como proveedor de la empresa CEARSA nos permite tener la seguridad de que estarán adquiriendo insumos de calidad, teniendo esto en cuenta, la empresa MALTEXCO certifica que actualmente cuenta con la capacidad de abastecer en cualquier momento a sus clientes de sus productos,

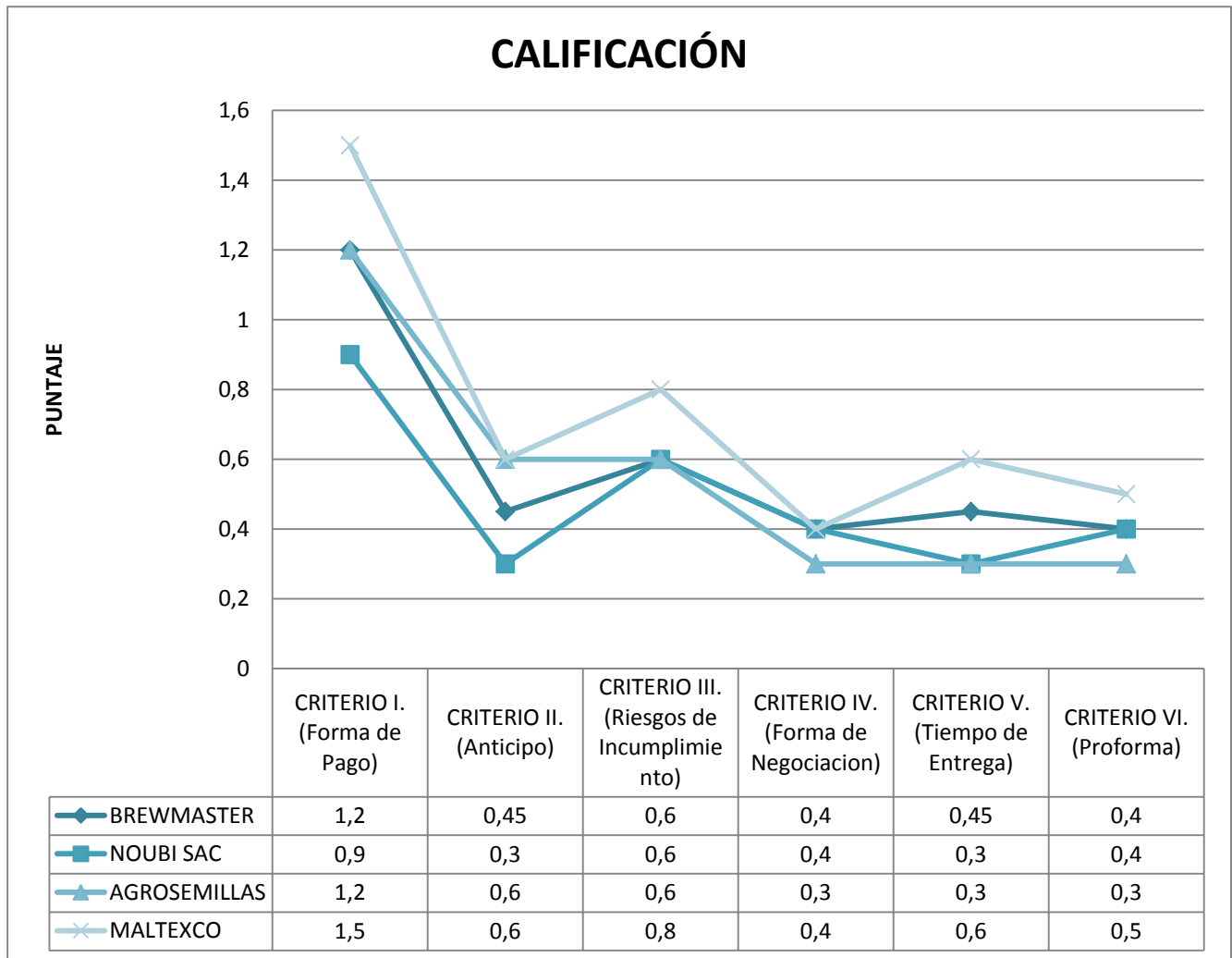
cada vez que se requiera, garantizando que éstos llegarán a tiempo y en condiciones óptimas.

Por otro lado, haber elegido a MALTEXCO significa iniciar una relación comercial con una empresa de gran trayectoria en el mercado y con gran experiencia, lo que favorece al empresario con su imagen competitiva.

Es una empresa que cuenta con experiencia en los mercados nacionales e internacionales, lo cual le permite a CEARSA obtener beneficio en la producción, es decir la facilidad de cubrir la demanda del futuro mercado nacional.

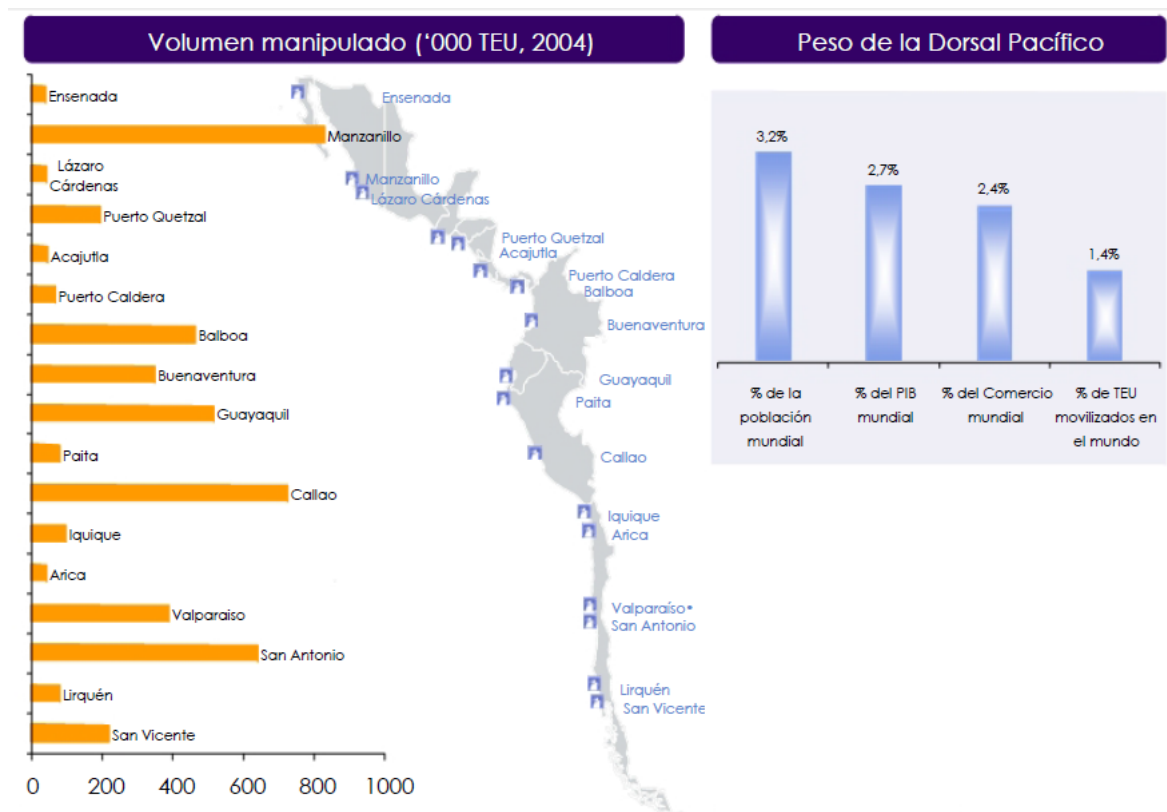
La empresa Maltexco cuenta con un amplio portafolio de servicios con precios accesibles que se adaptan perfectamente a las necesidades que se requieren en la presente importación.

En esta parte podemos evaluar y analizar a cada proveedor de una forma más clara y precisa, ya que anteriormente le dimos un porcentaje de importancia a cada criterio y una calificación por criterio de 1 a 5 puntos de cada proveedor. Al realizar la operación, multiplicando el porcentaje de importancia del criterio por la calificación dada, obtenemos un resultado final. Donde observamos que MALTEXCO obtiene los resultados más altos.

Grafico 2: Calificación

Fuente: Elaboración Propia

Los 25 puertos más importantes del Dorsal Pacífico mueven, en conjunto, el mismo volumen que el puerto de Long Beach, EE. UU. Este es otro de las razones por las cuales se elige a Maltexco ubicado en Chile, el acceso marítimo de las mercancías entre Chile y Colombia, se facilita gracias al tratado de libre comercio que tenemos con Chile y a las preferencias arancelarias con las que contamos.

Figura 11: Los puertos del Pacífico movilizan 5 M TEU anuales.

Fuente: miércoles del Exportador (Renatto Macedo - 2009)

Es importante resaltar que la economía Chilena es una de las más fuertes de Latinoamérica y también una de las más integradas ya que cuenta aproximadamente con 57 tratados de libre comercio (parciales y totales) con diferentes países alrededor del mundo, entre estos países esta Colombia cuyo tratado rige desde Mayo 8 de 2009 (Proexport, 2012).

Por otro lado el sector maltero en Chile es operado por dos grandes empresas, Malterías Unidas y Agroinversiones, son dos empresas nacionales que se encargan de la contratación de cebada cervecera, según el informe publicado por la ODEPA "mercado de la cebada cervecera". El agricultor recibe apoyo técnico, que le ayuda a cumplir las exigencias de mallaje (tamaño mínimo del grano), el

cultivo se realiza bajo contrato, con precio asegurado a la cosecha. La superficie contratada anualmente para la siembra de la cebada cervecera tiene un comportamiento irregular y depende mucho tanto del nivel absoluto de los precios que puedan ofrecer las empresas como de la relación de estos precios con los del trigo u otros cultivos que sean competidores de la cebada cervecera (Tapia, 2006).

Según el informe publicado por la ODEPA la producción nacional y los volúmenes importados en Chile son utilizados específicamente por dos grandes poderes de compra, la empresa Malta del Sur, que produce maltas y sus derivados para la industria cervecera y alimentaria principalmente de Chile, y Maltexco, la cual produce cebada malteada, extracto de malta especiales, harinas y otros derivados de preferencia a la exportación (Iñiguez, 2007).

2.2. Esquema de un proceso de importación:

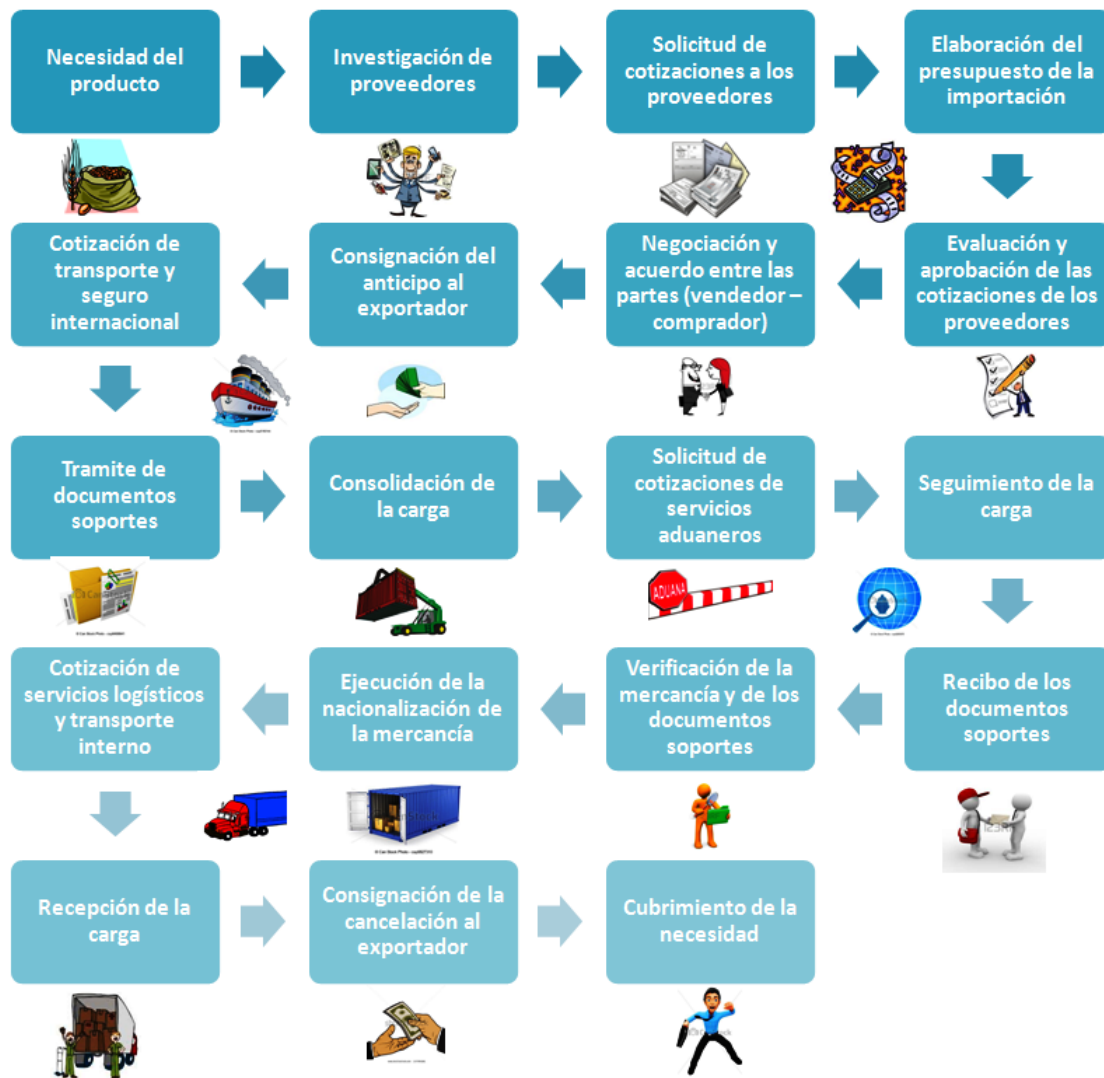
Esquematizar el proceso de importación de cebada desde Chile a Medellín.

La Distribución Física Internacional es el conjunto de operaciones necesarias para desplazar la carga desde un punto de origen a un punto de destino, tiene por finalidad descubrir la solución más satisfactoria para llevar el producto desde su origen al lugar de destino, en el tiempo necesario y al mínimo costo posible.

El sistema de Distribución Física es todo lo relacionado con el movimiento del producto desde el proveedor hasta el comprador, incluyendo las etapas correspondientes a depósitos regionales o terminales y canales indirectos utilizados.

En la figura 12 podemos identificar cada uno de los pasos a seguir para el proceso de importación de cebada de malta, estos pasos o pautas se determinan por experiencia laboral de las escritoras del proyecto, de casos similares (no del mismo producto) de las compañías donde ejercen su profesión.

Figura 12: Esquema del plan importador.



Fuente: Elaboración Propia

- **Necesidad del producto:** Se presenta cuando una compañía o en nuestro caso de referencia, la empresa CEARSA se agota la cebada de malta, la cual es una de las materias primas principales que se utiliza para producir cerveza artesanal. Esta es indispensable para que el producto conserve su esencia y su característico sabor.
- **Investigación de proveedores:** Se concluye que debido a la necesidad de comprar cebada de malta, es necesario iniciar una investigación de los posibles proveedores, ya que actualmente no se cuenta con uno. Para ello se consulta información de proveedores de cebada de malta, analizando sus servicios, sus precios, sus formas de pago, disponibilidad de cosecha, tiempo de entrega, referencias de calidad y cumplimiento, etc.
- **Solicitud de cotizaciones a los proveedores:** Se contacta a los proveedores y se les solicita las cotizaciones de las diferentes variedades de cebada que ofrecen y que necesita la compañía, también se solicitan sus respectivas fichas técnicas, se discuten los posibles términos de negociación (Incoterms) en el que se puede llevar el negocio y las unidades totales de la compra.
- **Elaboración del presupuesto de la importación:** Se consulta el presupuesto aproximado que conlleva dicha importación, los requisitos necesarios para ingresar la cebada de malta al país, es decir los documentos, de esta manera la compañía analiza el costo que necesita para continuar con el proceso.
- **Evaluación y aprobación de las cotizaciones de los proveedores:** Se tienen en cuenta criterios de calidad y precio de la cebada, pero también se analizan los proveedores y sus políticas empresariales, como lo son las formas de pago, los créditos, el tiempo de entrega y el cumplimiento, para definir cuál es el más conveniente.
- **Negociación y acuerdo entre las partes (vendedor – comprador):** El importador y el proveedor seleccionado acuerdan y definen el plazo y forma de pago, las fechas de entrega, observaciones y requerimientos de

documentos, cantidades a comprar, presentación, forma o medio de envío, entre otras condiciones.

- **Consignación del anticipo al exportador:** Cuando la compañía decida autorizar la orden, lleva a cabo la consignación del dinero, el anticipo acordado inicialmente entre las partes.
- **Cotización de transporte y seguro internacional:** Se solicita cotizaciones a agentes de carga internacional, compañías de transporte y de seguros internacionales, para elegir el más conveniente, tenemos en cuenta criterios como, el tiempo de tránsito, los costos de los gastos en origen y el crédito otorgado.
- **Tramite de documentos soportes:** Este aplica tanto para el importador como para el exportador, en este caso los primeros documentos los expide el exportador, documentos requeridos, como la factura y la lista de empaque.
- **Consolidación de la carga:** Cuando se consolida la carga, se refiere al llenado del contenedor, cuando están embarcando la mercancía y está próxima a pasar por un proceso de aduana en destino, cuando el buque está siendo llenado con cada contenedor que llevara. En este proceso es cuando expiden el BL o conocimiento de embarque.
- **Solicitud de cotizaciones de servicios aduaneros:** La mercancía ya está próxima a llegar a su destino, así que es necesario tener un proveedor de servicios aduaneros que se encargue de todo el proceso de nacionalización, en este caso tenemos en cuenta criterios de tarifas, cuales son más económicas que otras y que servicios adicionales brinda, ante todo y muy importante la seguridad que te brinda cada agente.
- **Seguimiento de la carga:** La empresa importadora siempre debe de estar informada de donde se encuentra su carga y estar muy enterada que no se haya presentado ningún inconveniente, por este motivo debe de realizar el seguimiento de embarque.
- **Recibo de los documentos soportes:** Antes de que la mercancía arribe, los documentos soportes físicos deben de ser recibidos por el importador,

para que estos sean enviados al puerto donde arribara la mercancía para iniciar su proceso de nacionalización.

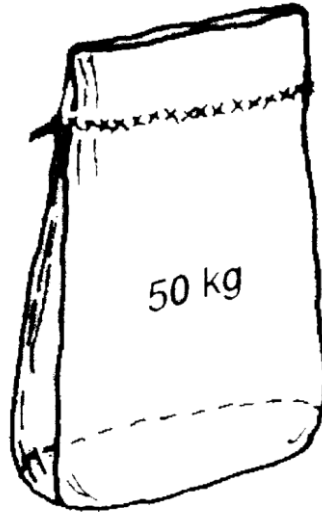
- **Verificación de la mercancía y de los documentos soportes:** Cuando la carga ha arribado, el agente encargado debe verificar que las cantidades y demás coincidan con lo que realmente llegó, que la carga cumpla lo acordado y lo plasmado en todos documentos, sus características, especificaciones, su envase, empaque y embalaje, tal como se acordó.
- **Ejecución de la nacionalización de la mercancía:** Se lleva a cabo todo el proceso de nacionalización para ingresar la mercancía al país, este proceso es cubierto por el agente de aduana anteriormente elegido.
- **Cotización de servicios logísticos y transporte interno:** Un poco antes de que la carga haya finalizado su proceso de nacionalización se solicitan cotizaciones de los servicios logísticos y transporte interno, es decir del puerto hacia la empresa, aquí evaluamos criterios como el costo por tonelada y elegimos el más acorde a nuestro presupuesto.
- **Recepción de la carga:** La carga se recibe y se descarga en las instalaciones, verificando que todo haya llegado en perfectas condiciones y completas.
- **Consignación de la cancelación al exportador:** Se procede con la consignación del valor restante del dinero de la mercancía al exportador en la fecha o plazo acordado.
- **Cubrimiento de la necesidad:** Se cubre la necesidad del producto que hacía falta en la cadena de abastecimiento para la producción de la cerveza artesanal, en la compañía CEARSA, la cebada de malta.

2.2.1. Empaque y embalaje

La carga debe de ser preparada para su transporte internacional, por lo que hay que tomar en consideración una serie de factores.

Los empaques en que se transporta la cebada de malta para la industria, deben ser nuevos y deben llevar identificación en cuanto al país de origen y su procedencia. Según la Resolución N° 000293 de 9/11/07, por el Instituto Colombiano Agropecuario, ICA (Aladi, 2014).

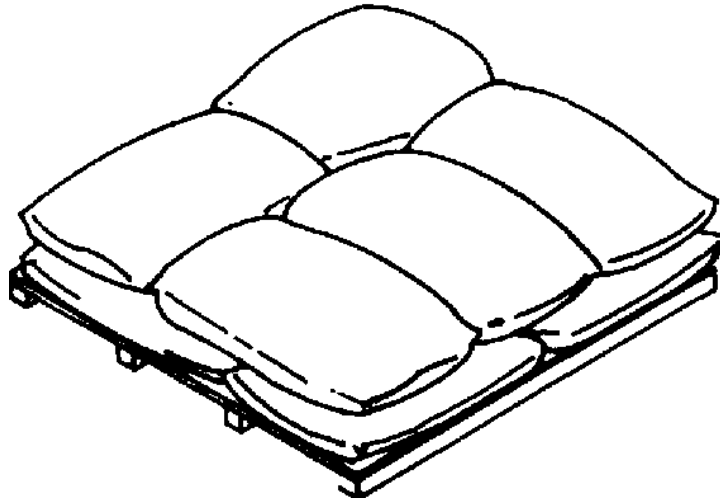
Figura 13: Bultos de 50 kg



Fuente: Sciortino – 2003

La cebada de malta para ser exportada, es empacada en bultos de 50 kilogramos cada uno para su mejor manejo y control. El pedido mínimo es de un contenedor Dry de 20' el cual tiene capacidad para embarcar 20 toneladas de cebada de malta. La conversión exacta para identificar cuantos kilogramos equivalen a 20 toneladas es la siguiente.

1 Tn equivale a 1.000 Kg es decir que 20 Tn equivalen 20.000Kg, lo que significa que en total son 400 bultos de 50 Kg cada uno. Estos bultos son unitarizados en estibas de madera de 1.05 x 1.05 x 2cm, es decir paletizados, tal como lo muestra la figura 14.

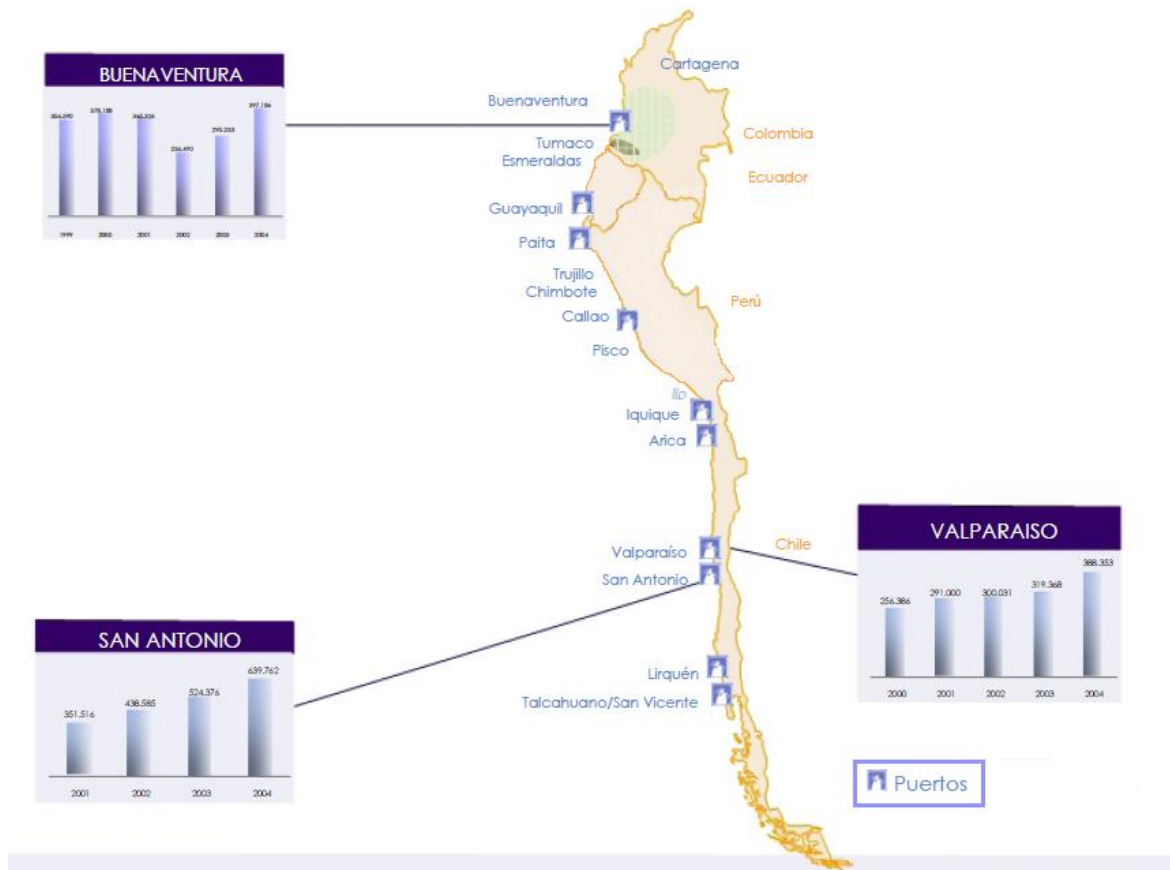
Figura 14: Paletización de Bultos

Fuente: Sciortino – 2003

2.2.2. Transporte internacional

Es una parte muy importante del proceso total de distribución, pero no la totalidad del mismo. El acceso marítimo a Chile dada la forma geográfica de línea de costa es bastante extensa, alcanzando los 6.435 Km, lo que le otorga una ventaja en el manejo del transporte marítimo, pues cuenta con una posición estratégica al tener rápido acceso a canales de conexión entre el Pacífico y el Atlántico (Proexport, 2012).

Es importante resaltar que los servicios marítimos desde Chile hacia Colombia cuenta con varias navieras, estas en sus portafolios de servicios ofrecen en su mayoría los servicios directos. El tiempo de tránsito oscila entre los 9 y 17 días desde Costa del pacifico dependiendo del puerto de zarpe y de destino, si este llega al puerto de Buenaventura se encuentran tiempos de travesía entre 6 y 12 días.

Figura 15: Puertos de Chile y Colombia

Fuente: *Miércoles del Exportador* (Macedo - 2009)

Según el informe publicado por Proexport “Perfil logístico Colombia- Chile”, Chile posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 24 puertos que están habilitados para el manejo de diferentes tipos de carga, lo que permite que el 95% del comercio exterior del país se transporte por este medio. Los puertos más importantes son: Arica, Iquique, Antofagasta, Mejillones, Coquimbo, Valparaíso, San Antonio, Talcahuano (San Vicente), Puerto Montt y Punta Arenas (Proexport, 2012).

El tráfico de mercancía hacia Colombia es manejado principalmente, a través de los puertos de San Antonio, Puerto de Valparaíso, Puerto de Arica, Puerto de San Vicente y Puerto de Iquique.

Figura 16: Ruta desde Chile hacia Colombia

Fuente: Proexport – 2012

2.2.3. Términos de negociación

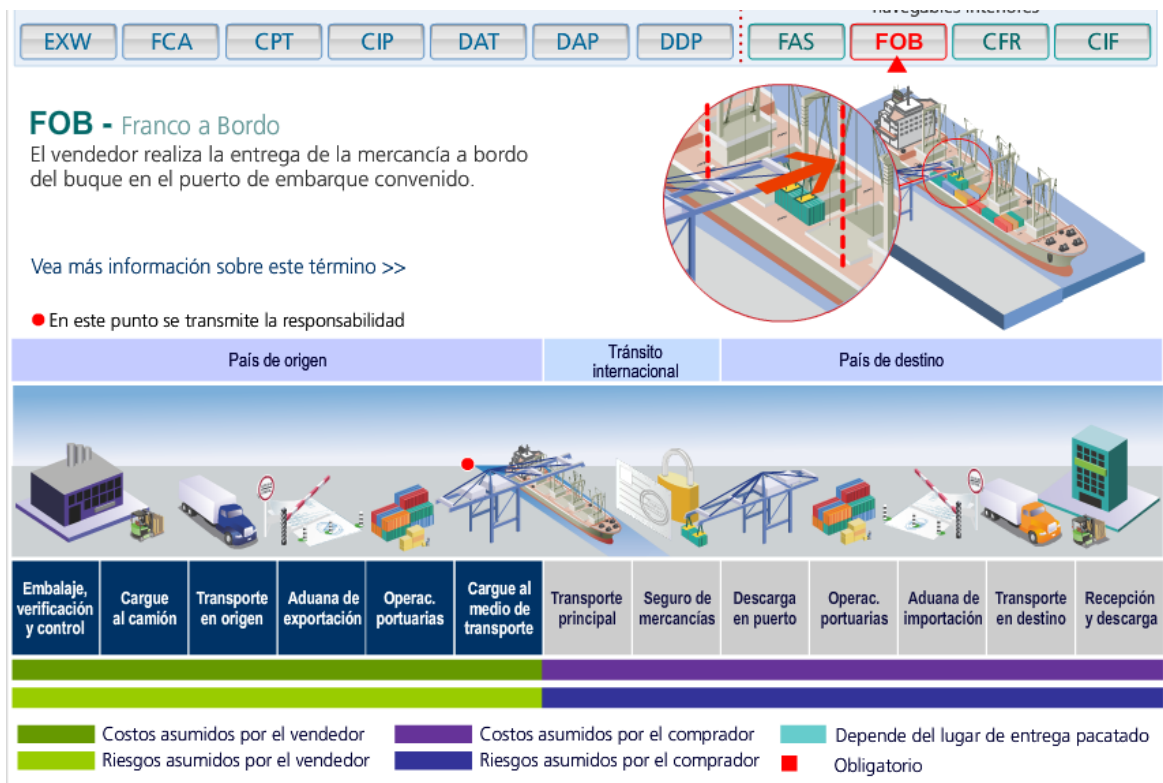
Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Los Incoterms también se son cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato.

Según legiscomex los Incoterms determinan (Legiscomex, 2011):

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercancía del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercancía.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

Figura 17: Actores directos en la operación de importación de Cebada



Fuente: Incoterms 2010 (Legiscomex, 2011)

El término de negociación que utilizaremos para dicho plan de importación de cebada de malta es FOB (Free On Board) - Libre a Bordo.

La responsabilidad del vendedor (Maltexco) termina cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto.

El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término es utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del vendedor:

- Entregar la mercancía y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete de fábrica al lugar de exportación.
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).

Obligaciones del Comprador:

- Pago de la mercadería.
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete de lugar de importación a planta.
- Demoras

2.2.4. Documentación

El despacho aduanero comprende todo un conjunto de actos y formalidades relativas a la entrada mercancías al territorio nacional, que de acuerdo con los

diferentes tráficos y regímenes aduaneros, deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras, los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales (SAT, 2013).

Se debe tener como soporte de la importación de cebada los siguientes documentos:

- La factura comercial que ampara la mercancía que se está importando, en nuestro caso la cebada de malta. Dicha factura deberá contener los siguientes datos:
 - ✓ Lugar y fecha de expedición.
 - ✓ Nombre y domicilio del destinatario de la mercancía (CEARSA)
 - ✓ La descripción comercial detallada de la mercancía y la especificación de ella en cuanto a clase, cantidad de unidades, números de identificación.
 - ✓ Nombre y domicilio del vendedor.
 - ✓ Nombre y domicilio del comprador cuando sea distinto del destinatario.
 - ✓ Número de factura o de identificación del documento que exprese el valor comercial de las mercancías.

- Lista de empaque donde, en una manera más detallada expresa el número de cantidades o el número de pallets y su peso neto y bruto.
- El conocimiento de embarque en tráfico marítimo
- Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias.
- El documento con base en el cual se determine la procedencia y el origen de las mercancías para efectos de la aplicación de preferencias arancelarias.

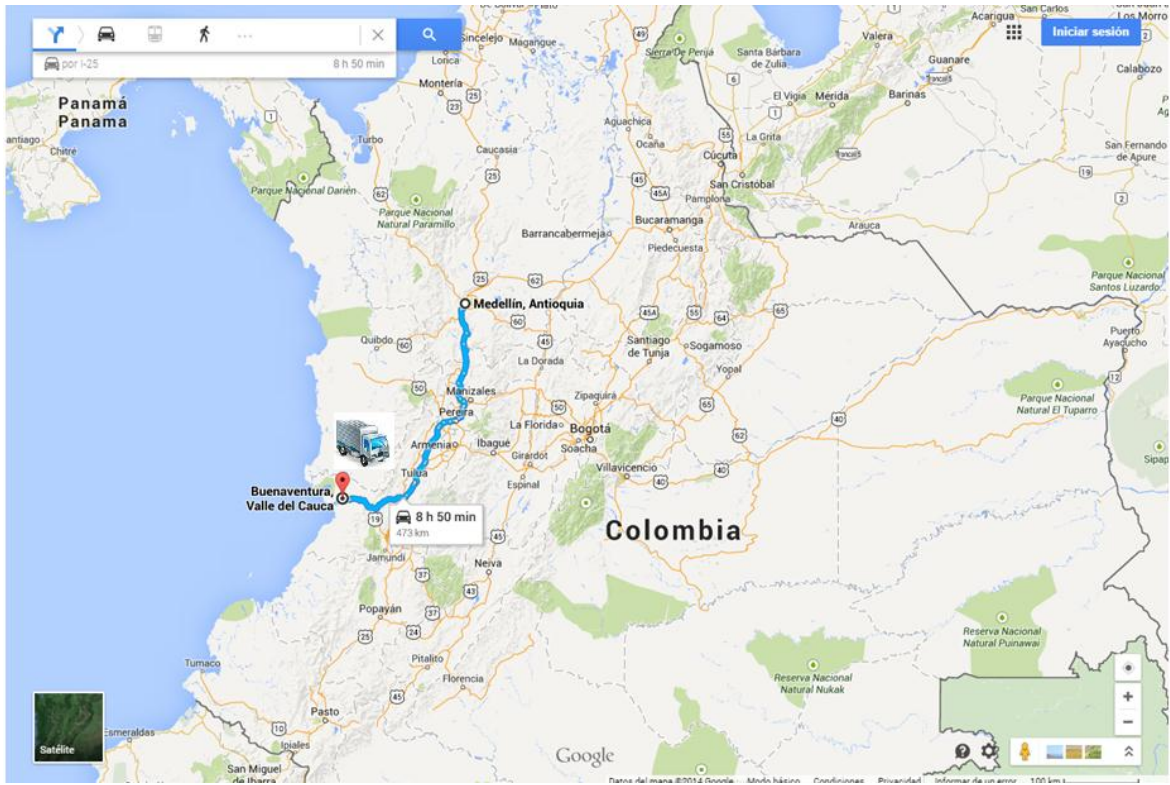
Para el proceso de importación de cebada de malta, clasificada por la partida 1003.00.90.10 del Decreto 4927 del 26 de Diciembre del 2011, debe de presentar un Certificado de Trazabilidad expedido por una Sociedad Internacional de verificación de calidad.

Antes del embarque, se requiere unos requisitos, como el Documento fitosanitario ICA, para el ingreso de la cebada a Colombia y un Certificado de Trazabilidad expedido por una Sociedad Internacional de verificación de calidad, por el Decreto N° 2222 de 05/07/2006. También es obligatorio presentar un registro o licencia de importación para la importación de cebada contemplado en el artículo 14 del Decreto 925 de 2013.

2.2.5. Transporte terrestre nacional

El transporte terrestre nacional es la etapa final del proceso de importación y es de igual importancia como todas las fases de la importación de cebada, aquí es donde el comprador está a punto de recibir su mercancía, después de un largo viaje y trayecto.

El transportador se obliga para con el comprador, a cambio del pago del flete, a conducir su mercancía del puerto de arribo al lugar del descargue y a entregar la mercancía a tiempo y en las mejores condiciones, en el mismo estado en que las recibió en el puerto.

Figura 18: Mapa de ruta desde Buenaventura a Medellín.

Fuente: Google maps – 2014

Los documentos que siempre se deben de tener para transitar mercancía a nivel nacional (Colombia) son:

- Carta de Porte Terrestre
- Remesa Terrestre de Carga
- Manifiesto de Carga

La remesa terrestre de carga es expedida por la compañía transportadora terrestre de las mercancías, esta prueba que existe un contrato de transporte y de a conocer sus condiciones.

El proceso finaliza cuando el comprador o importador recibe su mercancía transportada.

2.3. Identificación de agentes directos: Identificar proveedores, agentes, costos, tiempos y documentos necesarios para efectuar el proceso de importación de cebada desde Chile.

Los agentes directos en un proceso de importación son todos los operarios que intervienen en el proceso y aquellos que tiene contacto directo con la carga, estos ejecutan diferentes pasos para cumplir con la distribución física internacional.

También corresponde a aquellos que tienen una incidencia directa en la cadena, durante las interfaces del país exportador, el tránsito internacional y el país importador. Hacen parte de la ejecución del empaque, embalaje, unitarización, documentación, manipuleos, transporte, seguros, almacenamiento, aduaneros, bancarios y agentes.

Entre los agentes que intervienen en una operación de distribución física se encuentran los operadores de transporte, agentes marítimos, agentes portuarios, agentes de aduana, comisionistas de transporte, agentes de seguros y operadores logísticos. De acuerdo con las características de la actividad, cada agente cobra una comisión. Para efectos del cálculo del costo de los agentes en este estudio sólo se tienen en cuenta los honorarios. Los cargos por otros servicios prestados, tales como, derechos de aduana, fletes, etc.

2.3.1. Costo de la mercancía

El costo de la mercancía es negociado y acordado directamente con el exportador para nuestro caso Maltexco, el cual fue convenido anteriormente en el proceso de selección de proveedores, pactado con un documento soporte denominado proforma (ver anexo D).

Tabla 11: Costo de la mercancía.

COSTO DE LA MERCANCIA					
COSTO TON	COSTO KG	TOTAL DE LA COMPRA	COSTO TOTAL DE LA COMPRA USD	TRM	COSTO TOTAL DE LA COMPRA \$
USD 750	USD 0,75	20.000 KG	USD 15.000	\$2.061	\$30.915.000

Fuente: Elaboración Propia

2.3.2. Transporte Internacional

Para el análisis del transporte internacional se analiza cuantitativa y cualitativamente las características de todos los modos por los cuales transita la carga, infraestructura, rutas terminales, centros de transferencia, legislación, fletes, recargos, descuentos, servicios disponibles, factor de estiba, documentación, normas y convenios internacionales, velocidad, competencia y complementariedad entre modos, etc. Igualmente se considera las características de cada una de las empresas transportadoras a evaluar, tales como, frecuencia del transporte, tiempo del viaje y tipo de carga que transporta el buque.

La contratación del transporte internacional se hace a través de agentes de carga o agentes marítimos, el costo del flete depende de la línea marítima, las tarifas se cotizan en dólares.

Los siguientes agentes de carga, a los cuales se contactaron para cotizar el flete marítimo internacionales, se eligieron porque son proveedores actuales de las compañías donde las escritoras laboran o son empresas donde compañeros de estudio ejercen su profesión.

2.3.2.1. Agentes de carga

- **Wow Logistic:** WOW es un Agente de Carga Internacional ACI con Registro DIAN No. 199, constituido en el año 2000, Certificado BASC No.

COLBOG00252-01, Agente IATA No. 76-1-6725. WOW cuenta con personas de gran experiencia y trayectoria en el campo de la Logística Internacional, quienes particularmente tienen gran conocimiento y producen resultados efectivos en la operación de la cadena logística de la carga de Exportación/Importación de Colombia hacia/desde Estados Unidos y el Mundo (Logistic, 2014). - Ver cotización en el anexo E.

- **Delpa Group:** posee una amplia experiencia en el mercado de transporte y logística de cargas y desde el inicio de sus actividades en 1996, su meta ha sido agregar valor a los requerimientos de sus clientes dentro de su cadena de abastecimiento brindando un servicio de calidad y excelencia, mediante el transporte de carga, almacenaje y seguros (Group, 2014). - Ver cotización en el anexo F.

- **Marex Cargo S.A:** es una agencia de carga internacional de capital 100% Colombiano propiedad de la Agencia de Aduanas Marol S.A y Agencia de Aduanas Aduanimex S.A., fundada en Septiembre de 2005 con el fin de brindar a sus clientes una cobertura integral en el manejo logístico de carga internacional tanto en importación como exportación. Esto lo logramos a través de nuestra red de oficinas propias y compañías asociadas a lo largo del país (Cargo, 2014). – Ver cotización en el anexo G.

- **Transmodal Express:** es un operador logístico creado con el objeto de proveer soluciones logísticas integrales confiables, que permitan responder a las distintas necesidades del creciente mercado, buscando siempre la satisfacción y preferencia de nuestros clientes (Express, 2014). – Ver cotización en el anexo H.

Tabla 12: Costo del transporte internacional.

COSTO TRANSPORTE INTERNACIONAL							
PROVEEDOR	ORIGEN	DESTINO	PRODUCTO	TIPO DE CONTENDOR	TIEMPO DE TRANSITO	FRECUENCIA	COSTO FLETE
WOW	SAN ANTONIO - VALPARAISO	BUENAVENTURA	CARGA GRANEL	1X20'ST	9 DIAS	SEMANAL	USD 856
DELPA	SAN ANTONIO	CARTAGENA	CARGA GRANEL	1X20'ST	TRANSBORDO	SEMANAL	USD 1.360
	VALPARAISO	BUENAVENTURA			DIRECTO		USD 590
MAREXCARGO	VALPARAISO	BUENAVENTURA	CARGA GRANEL	1X20'ST	15 DIAS	SEMANAL	USD 770
TRANSMODAL	SAN ANTONIO	BUENAVENTURA	CARGA GRANEL	1X20'ST	9 DIAS	SEMANAL	USD 865

Fuente: Elaboración Propia

Dentro de los aspectos a tener en cuenta en la cotización de fletes marítimos están el cargue y descargue del buque. Para esto existen cuatro alternativas:

- LT: Términos de línea, en donde el armador es responsable de los costos de cargar y descargar la mercancía del barco en los puertos de embarque y desembarque, respectivamente, además del transporte entre ambos.
- FIO: Libre a bordo, en donde el cargue y descargue corre por cuenta del exportador o importador.
- FI: Libre a bordo, el porteador realiza el descargue en el puerto de destino y el cargue del producto debe realizarlo el exportador.
- FO: Libre en muelle, en donde el descargue del producto queda en manos del exportador. Para carga general los términos más utilizados son los de línea y por tanto el flete cobrado cubre el cargue y el descargue de la mercancía.

2.3.3. Seguro Internacional

Los productos perecederos se denominan vivos, debido a su alta susceptibilidad al deterioro. Para nuestra mercancía no aplica esta condición ya que es un grano

el cual debe de ser protegido de las plagas pero no se deteriora por el tiempo que lleva el transito internacion, sin embargo, aunque la cebada de malta no sea una mercancía susceptible al deterior es necesario asegurar la carga contra cualquier eventualidad para protegerla de los siniestros.

Tabla 13: Costo seguro internacional.

COSTO DE SEGURO INTERNACIONAL		
PROVEEDOR	% SOBRE VALOR FOB	MINIMA
WOW	0,50%	USD 70
DELPA	1%	USD 75
MAREXCARGO	1,2%	USD 60
TRANSMODAL	0,35%	USD 70

Fuente: Elaboración Propia

2.3.4. Gastos en origen

Aunque las tendencias en los negocios internacionales se orientan a evitar, en lo posible, la mayor cantidad de gastos en origen, regularmente las empresas de carga internacional cobran una tasa mínima de los gastos que genera en origen, es probable que se presenten situaciones como almacenaje del producto, las demoras o la recolección del contenedor.

Estas situaciones inciden en una tarifa por contenedor por mayores costos de generador y combustible durante el tiempo de tránsito internacional.

Tabla 14: Gastos en origen

GASTOS EN ORIGEN	
PROVEEDOR	COSTO
WOW	USD 433
DELPA	USD 520
MAREXCARGO	USD 386
TRANSMODAL	USD 300

Fuente: Elaboración Propia

2.3.5. Costos aduaneros

Se refiere al cobro de derechos de aduana. Las barreras arancelarias (ad-valorem) se aplican a los productos de importación. Sin embargo, algunos países con tratados de libre comercio disponen de beneficios tributarios totales o parciales. Colombia cuenta con un tratado de libre comercio con Chile, y dispone de beneficios y excepción de pago de impuestos.

Para el cálculo de los costos aduaneros, el importador debe conocer el arancel aplicable para el producto, para nuestro caso la cebada y los demás impuestos que puedan cobrarse; así mismo, debe saber si al producto de origen chileno se le otorga alguna preferencia arancelaria.

La partida arancelaria para la cebada de malta para elaboración de cerveza es la 1003.90.00.10, Esta mercancía tiene aranceles variables hasta el 18%, los precios de referencia cambian cada 15 días, sin IVA y su arancel es del 15%. Favorecido por el tratado de libre comercio entre Colombia y Chile el arancel de la cebada de malta cuenta con un gravamen del 3% (DIAN, 2014).

2.3.6. Documentación

Este componente del costo incluye los gastos correspondientes a la documentación requerida para la importación e incluye documentos como, facturas, documentos de embarque, formularios para declaraciones de importación y de cambios, permisos o licencias y certificados fitosanitarios, de origen y de cantidad y calidad, entre otros. Se deben considerar tanto los costos como los tiempos necesarios para su obtención.

En las importaciones de cebada clasificable por la partida arancelaria 1003.90.00.10, se debe presentar un Certificado de Trazabilidad (expedido por una Sociedad Internacional de verificación de calidad), una inspección sanitaria en el puerto de arribo, antes del embarque, se requiere unos requisitos, como los

documentos fitosanitarios ICA y en el ingreso, solicitar el certificado de inspección sanitaria expedido por el ICA.

Tabla 15: Gastos aduaneros

GASTOS ADUANEROS	
Ingresos Propios	0,30% sobre el Valor CIF MIN \$ 280.000
Gastos Operativos	\$ 100.000
Elaboración de Declaraciones de Importación	\$ 20.000 c/u
Elaboración de Declaraciones de Valor	\$ 20.000
Elaboración de registro de importación (1.800 caracteres)	\$ 60.000
Clasificación arancelaria por cada ítem	\$ 50.000
Formularios	al Costo
Tramites Ica e Invima	\$ 120.000
Pre inspección si se requiere	Incluye hasta 25 seriales luego a 5.000 cada serial \$55.000 x Hora MIN \$ 100.000
Impuestos ante la Dian	(al costo con soportes de acuerdo a declaraciones de importaciones)

Fuente: Elaboración Propia – Transmodal Express

2.3.7. Transporte terrestre nacional

La contratación del transporte nacional se hace a través de compañías transportadoras de carga, el costo del flete depende de cada compañía. Las tarifas se calculan regularmente sobre la mayor dimensión entre el peso bruto y volumen, denominado peso volumétrico. En el caso de la cebada de malta dado su peso, el cual es 20 toneladas, generalmente el flete se cobra sobre el peso de la carga.

2.3.7.1. Compañías de transporte terrestre

- **La estrella:** Transportadora Estrella S.A. brinda un amplio Portafolio de Servicios en la Solución Oportuna de transporte de mercancía vía terrestre a nivel nacional, dirigida a apoyar la cadena de abastecimiento y logística del sector empresarial e Institucional (Estrella, 2014). – Ver cotización en el anexo I.
- **Anfer:** es una empresa de negocio legalmente constituida como sociedad limitada en abril de 2005, ubicada en la jurisdicción de Bogotá Cundinamarca, dedicada al transporte terrestre de todo tipo de carga a nivel nacional, cuenta con una experiencia en el mercado masivo de aproximadamente ocho años como persona natural (ANFER, 2014). – Ver cotización en el anexo J.

Tabla 16: Transporte terrestre nacional

TRANSPORTE TERRESTRE		
PROVEEDOR	PESO	COSTO
TRANSMODAL	20 TON	\$ 2.680.000
LA ESTRELLA	20 TON	\$ 2.500.000
ANFER	20 TON	\$ 2.800.000

Fuente: Elaboración Propia

2.3.8. Costos bancarios

Lo constituyen los honorarios, comisiones, trámites y formularios, además de las comisiones de integro de divisas. Cada banco tiene sus propias decisiones sobre el cobro de las comisiones, las cuales se basan, generalmente, en un porcentaje sobre el valor de la transacción y se encuentran entre el 0.25% y el 2.0%.

2.3.9. Costo indirectos

Corresponden a la gestión de la Distribución Física Internacional. Los gastos administrativos, estos corresponden al costo de los tiempos empleados en la gestión de importación, desempeñado por el personal del departamento de comercio exterior y del área financiera y administrativa, así como al de las comunicaciones y los desplazamientos efectuados en actividades tales como la obtención de información sobre los componentes de costo de la cadena DFI y la gestión durante el período comprendido en la preparación del embarque hasta la entrega.

2.3.10. Costo total de la importación

El costo de la importación está constituido por el precio original de la compra, más todos los gastos incurridos para poner el producto, en nuestro caso, la cebada de malta en la empresa importadora (CEARSA).

Estos gastos adicionales están constituido por el flete, seguro, derechos e impuestos que gravan de la importación, transporte y gastos de aduana en general, por consiguiente incluye todos los gastos atribuibles directamente al producto, así como también los indirectos, como son los gastos administrativos generados por los operarios que apoyan al proceso de la compra y venta del producto. No se incluye en el costo de la importación los gastos financieros, por ser ajenos al valor real de la mercancía importada.

Para determinar el momento de registro de los documentos es imprescindible precisar el instante en que el comprador (importador) adquiere legalmente la condición de propietario, lo que se hace a través de términos e indicaciones utilizados en el comercio internacional mencionados en la carta de crédito, facturas y demás documentos complementarios. Así por ejemplo, la adquisición puede ser a valor FOB (Free on Board, traducido como Libre a Bordo). En este caso, se asume la propiedad desde el momento en que es dejada la mercancía en el puerto de embarque.

No es posible establecer por los procedimientos contables convencionales de los documentos referidos a la importación, ni linar el costo total de adquisición. Es necesario modificar el registro contable y de control e incluso el apoyo contable, que permitan determinar correcta y oportunamente el costo de la importación.

En la actividad de la importación participan dos clases de monedas: la de uso común del país importador y la del exportador.

Tabla 17: Costo de la importación

COSTOS TOTALES IMPORTACION DE CEBADA DE MALTA										
MALTEXCO										
REF	CONCEPTO	UND	V/R UNIT USD	IMPORTE USD	V/R UNIT COP	PESO KG APROX POR UNIDAD	PESO KG APROX TOTAL	V/R PESO	COSTOS TOTAL PRODUCTO	COSTO POR KG PRODUCTO
					\$ 2.061			\$ 440,04		
MALTA PILSEN	CEBADA DE MALTA	400	37,50 USD	15.000,00 USD	\$ 30.915.000	50,00	20.000,00	\$ 8.800.899,00	\$ 39.715.899	\$ 99.290
COSTOS MATERIAL		400	USD	USD 15.000,00	\$ 30.915.000		20.000,00	\$ 8.800.899,00	\$ 39.715.899	
FLETE MARITIMO + SEGURO			USD 1.359,00		\$ 2.800.899					
GASTOS NACIONALIZACION					\$ 3.500.000					
GASTOS DE TRANSPORTE					\$ 2.500.000					
SUBTOTAL COSTOS FIJOS					\$ 8.800.899					
SUBTOTAL COSTO MERCANCIA					\$ 39.715.899					
COSTO TOTAL DE LA IMPORTACION					\$ 39.715.899					

Fuente: Elaboración Propia

Debemos tener presente que el anterior costeo es solo un supuesto de los posible gastos que incurren en el proceso de importación de la cebada desde Chile a Colombia, ya que los gastos varían dependiendo la demanda en los costos de los fletes, los inconvenientes durante el proceso, como son, demoras, siniestros, sobre costos, entre otros. También se tiene en cuenta que la liquidación de pago de impuestos no solo dependen del valor de la mercancía si no también del valor del flete, seguro y otros gastos, por lo tanto el anterior costeo se tomo solo como un presupuesto aproximado.

3. Hallazgos

Ya que nuestra investigación está enfocada en el análisis de un posible plan importador de cebada de malta desde Chile para Colombia, tomando como referencia la empresa Cervecería Artesanal de Sabaneta – CEARSA y después de indagar en la historia de la industria de la cerveza artesanal, nos dimos cuenta que es la bebida alcohólica más antigua, donde la mayor cantidad de países en el mundo han acogido el producto, creando nuevas tendencias de elaboración y así descubriendo nuevos sabores, olores y texturas para la cerveza artesanal.

Colombia es uno de los países que también acoge la costumbre de la bebida alcohólica denominada cerveza y también se produce diferentes tipos de bebida fermentada con productos como la chica, la patata, yuca y quinua, caña de azúcar, o fique. Es importante resultar que las primeras semillas de cebada de malta que se trajeron al país fueron desde Europa, por lo tanto las costumbres para la referencia de la fabricación de cerveza es de tipo europeo.

En el país la siembra del cereal inicio en el año 2009 y fueron inicialmente 6.372 hectáreas para producir 9.034 toneladas de cebada, esta utilizada en la producción de la cerveza artesanal y especialmente para el consumo humano y animal. Las regiones con mayor participación fueron Boyacá, Cundinamarca y Nariño.

Actualmente en nuestro país existen cervecerías que cubren la demanda del mercado, como son, Bavaria, fundada en 1899, Club Colombia, fundada en 1962,

Pilsen, fundada en 1908 y Poker, fundada en 1929. Esto nos demuestra que se viene creando cultura de consumo de cerveza desde hace varios años.

Una vez recolectada y analizada la información de nuestra industria cervecera, ubicamos los mercados potenciales de la producción de cebada en el mundo, obteniendo como resultado el mercado chileno como mayor productor de cebada de malta en América Latina. Es importante resaltar que la economía Chilena es una de las más fuertes de Latinoamérica y también una de las más integradas. La geografía de Chile garantiza un clima estable que asegura la producción de Cebada Malteada de clase mundial. Las maltas provienen del sur de Chile, donde se cultiva cebada.

La verdad es que las condiciones ambientales en Chile son bastante favorables y eso permite que el cultivo en general tenga la posibilidad de dar su mayor potencial. En general el cultivo se hace en seco porque es muy poca la superficie que se riega. Aparte Chile cuenta con un nivel tecnológico que es bastante bueno. Además, Chile es un país bastante sano, los mayores problemas son básicamente por ejemplo, la rinosporiosis y helmintosporiosis que afectan los cultivos, pero son problemas que tienen un control bastante lograble.

Nos dimos cuenta que importar trae ventajas como, la adquisición de productos que no se producen localmente y lo más importante la exposición al mercado mundial, el cual obliga a mejorar la competitividad del producto, aumentando los niveles de exigencia de los consumidores y así aumentando los estándares de calidad de la cebada.

Así que basándonos en el método deductivo, la investigación parte de principios generales, con la ayuda de una serie de inferencia y lógica, donde se demuestran algunas teorías y principios secundarios. Anteriormente dicho se cumple con una exhaustiva investigación bibliográfica del tema.

Teniendo presente que la información anteriormente expresada, por medios electrónicos comenzamos a crear una lista de los posibles proveedores de cebada de malta, escogiendo los mercados con mayor participación en el mercado agrícola y cervecero, como lo son España, Perú, México y Chile.

La selección de proveedores la ejecutamos por medio de un análisis y evaluando varios criterios, como, el perfil general del proveedor, precio y cuestiones financieras, términos de negociación, entre otros. Antes de decidirnos, realizamos una investigación de cada proveedor, basándonos en sus páginas web propias y por información directa vía e-mail.

Encontramos que el mejor proveedor para suministrar la cebada de malta fue la compañía MALTEXCO de Chile, ya que ofrece mejores condiciones de negociación y nos brinda la seguridad de que se está adquiriendo un insumo de calidad y garantiza su cumplimiento en la entrega.

A partir de esta información y después de haber estudiado y definido el proveedor de la cebada de malta, por ende también el país al cual le vamos a comprar, realizamos un esquema del proceso de importación desde Chile a Colombia. El sistema de Distribución Física está relacionado con el movimiento del producto desde el proveedor hasta el comprador, incluyendo las etapas correspondientes a depósitos regionales o terminales y canales indirectos.

Evaluando que la mejor forma de transportar la cebada de malta, encontramos que el medio marítimo es el más económico y uno de los más seguros, a parte brinda la posibilidad de transportar mas volumen, es decir mayor cantidad de producto.

Encontramos que la carga debe de ser preparada para su transporte internacional, por lo que hay que tomar en consideración una serie de factores, como la naturaleza del producto, el manipuleo y el almacenaje. Donde definimos

que la cebada de malta para ser exportada, su mejor empaque son 50 kilogramos cada uno para su mejor manejo y control.

Hallamos los operadores directos en el proceso de importación que son todos los operarios que intervienen en el proceso y aquellos que tiene contacto directo con la carga, estos ejecutan diferentes pasos para cumplir con la distribución física internacional. Intervienen Los operadores de transporte, agentes marítimos, agentes portuarios, agentes de aduana, comisionistas de transporte, agentes de seguros y operadores logísticos.

4. Conclusiones y recomendaciones

4.1. Conclusiones

En el presente proyecto se propuso la implementación de un plan importado de cebada, teniendo como base la empresa CEARSA Cervecería Artesanal de Sabaneta, está situada en el sector económico secundario industrial manufacturero, sus actividades económicas son la transformación de la cebada para la fabricación de la cerveza artesanal como producto final y se encuentra en el sub-sector económico de alimentos y bebida, es importante resaltar que una empresa con este perfil busca tener un crecimiento constante en el mercado, logrando este con el mejoramiento de factores como aumentar la producción y por ende mejorar día a día la calidad del producto.

Es importante resaltar que inicialmente la empresa debía evaluar su capacidad actual, a que mercado quiere apuntar y cuál será la materia prima requerida para obtener un producto con calidad, después debe buscar la mejor opción de donde adquirir tales productos teniendo en cuenta algunos parámetros como, valor monetario y las características propias que se adapten a sus necesidades, todo esto para que su margen de rentabilidad sea cada vez mejor.

La investigación anterior permitió identificar que la cebada es una de las materias primas más importantes para la elaboración de la cerveza artesanal, teniendo esto en cuenta es importante mencionar que esta se debe obtener por un valor más económico, pues los resultados de la investigación arrojaron que existen muchas variedades de cebada, las cuales, según sus características, ayudan a darle diferente color, sabor y textura a cada cerveza, es por este motivo que se ve

la necesidad de realizar una investigación de proveedores, lo cual nos indicó que es necesario realizar un plan importador de este producto, ya que el producto adquirido en el país tiene un costo más alto y características poco amigables con la cerveza.

Por tal motivo se realizó la investigación de diferentes proveedores en varios países, que nos arrojaron los siguientes resultados: BREWMASTERS de México, nos solicita un anticipo de 50% de la compra, y es un poco alto para una empresa que va a realizar su primera importación. NOUBI S.A.C de Perú, requiere un anticipo del 60% el cual equivale a más de la mitad del total de la compra y su tiempo de entrega está sujeto a la disponibilidad de la cosecha. AGROSEMILLAS VEGETALES de España solicita un anticipo del 30% el cual es bajo, pero su distancia es mayor y su riesgo de incumplimiento depende de la calidad de la cosecha. Por último evaluamos a MALTEXCO de Chile, que solicita un anticipo del 30% y da un poco más de plazo para cancelar el restante y su forma de negociación tiene más variedad y comodidad según la cantidad que se va a adquirir. Por ende, podemos concluir que el mejor país para importar esta cebada es Chile, pues tiene una gran reputación en cuanto a la calidad de este producto, MALTEXCO es una de las industrias más reconocidas de este país ya que es la compañía especializada en la cebada cervecera de Chile, además está cerca de nuestro país y como se menciona anteriormente brinda muy buenas formas de pago, su porcentaje de anticipo es bajo y su experiencia en este ámbito da muy buenas referencias.

Se tuvo en cuenta el proceso de distribución que se debía implementar para lograr la importación de este producto, se evaluaron las diferentes vías por las que se puede llevar a cabo la importación de la cebada a Colombia, se pudo concluir que la manera más económica y precisa para importar este producto es la vía marítima, ya que la vía aérea tienen un costo más elevado, aunque el proceso sería más rápido y ágil, la empresa no ve la necesidad de incurrir en este gasto; La vía terrestre es mucho más retardada y puede generar costos e

incidentes que no son necesarios. En consecuencia, la vía marítima, cumple requisitos muy valiosos: Ambos países se encuentran en el mismo océano (Océano Pacífico), ambos cuentan con varias navieras, que en su portafolio brindan servicios marítimos directos; el tiempo de tránsito entre Chile y Colombia oscila entre 9 y 17 días, pero generalmente los buques que arriban en nuestro puerto de Buenaventura demoran entre 6 y 12 días navegando desde Chile.

Asimismo debemos saber la cantidad que se necesita y la cual negociaremos, pues el proveedor elegido, maneja dos formas de negociación: si la cantidad promedia las 16 toneladas las negociaciones se realizan con los distribuidores que están ubicados en Bogotá-Colombia y si la necesidad del producto promedia las 20 toneladas, la negociación se realiza directamente con la compañía en Chile. Si utilizamos esta segunda negociación, solicitamos un contenedor Dry de 20' el cual tiene una capacidad de 20 toneladas, debemos de tener muy en cuenta la Resolución del ICA la cual menciona que el empaque debe de estar totalmente nuevo, ya que contiene un alimento de consumo humano. Una buena opción es almacenar la cebada en sacos de 50Kg. Lo que equivale a 400 bultos en total 20 toneladas, todo esto para facilitar su estibación, su manejo y control en todos los manipuleos necesarios.

Si se lleva a cabo la negociación con este proveedor concluimos que se hará por vía marítima y con el término de negociación FOB (Libre a bordo) según los incoterms 2010, pues además de ser el término más utilizado en el comercio mundial, es uno de los más conocidos y “justos” para las partes, pues los costos y riesgos del exportador (MALTEXCO) corren desde su embalaje en su fábrica hasta el cargue del contenedor al buque, y los costos y riesgos del comprador (CEARSA) corren desde el cargue del contenedor en el borde del buque hasta su recepción y descarga.

4.2. Recomendaciones

Es importante mencionar que para comenzar un proceso de importación es necesario que la compañía CEARSA este enterada y documentada de todos los requisitos que debe cumplir para ser un importador directo.

El Registro como importador se realiza ante la Cámara de Comercio, expedido por el Decreto 2788 del 31 de agosto de 2004 por el cual se reglamenta el Registro Único Tributario (RUT).

En caso de que la importación requiera registro de importación, este se debe tramitar ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, como lo puede ser licencias del INVIMA o el ICA.

Según la pagina del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, indica que, el Régimen Cambiario establece la obligación de canalizar el pago a través de los intermediarios del mercado cambiario autorizados por la ley, como los bancos comerciales, corporaciones financieras, etc. (MinComercio, 2011). Así que el importador debe de cumplir con este requisito abriendo una cuenta en un mercado autorizado para ejecutar los pagos.

Es necesario tener presente la inversión que necesita para cumplir dicho proceso, tener en cuenta todos los gastos directos de la importación, pero también los indirectos y es muy importante saber que en los procesos de importación pueden ocurrir imprevistos que no están en su proyecto y que pueden incurrir en gastos.

Y por último, le recomendamos a la compañía CEARSA que para obtener su materia prima, la cebada de malta, es más rentable importarla desde Chile que comprarla en Colombia, ya que realizamos contacto con una micro-empresa en la ciudad de Bogotá, llamada “Insumos Cerveceros” la cual suministra cebada de malta a nivel nacional por un costo de \$200.000 el bulto de 50kg.

La cebada que suministra no es de origen colombiano ya que la cebada cultivada en nuestro país es principalmente para consumo animal, así que la cebada que nos ofrece es proveniente de Chile, según la información que nos brindó el señor Wilson Garzón, comercial de la empresa.

Referencias bibliográficas

Aladi. (01 de 2014). *Aladi.org*. Recuperado el 05 de 09 de 2014, de <http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/e0fafadcfa076c91032574ef006e83c6/a4923583900ac25103257c69004b5b37?OpenDocument>

Alarcón, E. H. (2012). *Tecnología de Cereales*. Recuperado el 15 de 10 de 2014, de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/232016/contLinea/leccin_26_historia_composicin_y_produccion_de_cerveza_mundial.html

ANFER. (2014). *ANFER*. Recuperado el 02 de 10 de 2014, de <http://www.transportesanfer.com/index.html>

Anonimo. (11 de 2010). *Fenalce*. Recuperado el 20 de 06 de 2014, de http://fenalce.org/arch_public/cebada94.pdf

Apostol. (2009). *Cerveza Apostol*. Recuperado el 22 de 07 de 2014, de http://www.apostol.com.co/historia_antiguedad.php

Apostol, Cerveza. (2009). *Cerveza Apostol*. Recuperado el 07 de 06 de 2014, de http://www.apostol.com.co/historia_antiguedad.php

Aragon, D. (12 de 02 de 2013). *Click al punto*. Recuperado el 11 de 05 de 2014, de <http://www.clickalplato.com/historia-de-la-cerveza/#>

Azcano, E. L. (2005). *Produccion y Consumo de cerveza en la America colonial*. Sevilla: Asociacion Española de Americanista.

Brewmasters. (2014). *Brewmasters.com*. Recuperado el 20 de 10 de 2014, de <http://brewmasters.com.mx/acerca-de/>

Cargo, M. (2014). *Marex Cargo*. Recuperado el 18 de 10 de 2014, de <http://www.marexcargo.com/es/>

Cerveceros Latinoamericanos. (2013). *Cerveceros Latinoamericanos*. Recuperado el 13 de 06 de 2014, de <http://www.cerveceroslatinoamericanos.com/index.php/es/la-cerveza-en-america-latina/19-historia-de-la-cerveza/12-historia-de-la-cerveza>

- Cerveza de Argentina. (s.f.). *Historia de la Cerveza*. Recuperado el 29 de 07 de 2014, de <http://www.cervezadeargentina.com.ar/articulos/historiadelaCerveza.htm>
- Cerveza, F. (10 de 10 de 2012). *Fabricar Cerveza*. Recuperado el 09 de 05 de 2014, de <http://www.fabricarcerveza.es/sobre-la-erveza/historia-de-la-erveza>
- Danais, R. P. (01 de 08 de 2011). *Banco de la Republica - cultural*. Recuperado el 26 de 06 de 2014, de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/revistas/credencial/agosto2011/erveza-industria>
- DIAN. (2014). *DIAN*. Recuperado el 22 de 09 de 2014, de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefResultadoConsNomenclaturas.faces>
- Díaz, V. P. (07 de 2013). *La Republica*. Recuperado el 18 de 07 de 2014, de http://www.larepublica.co/empresas/mercado-de-la-erveza-artesanal-crece-40-al-a%C3%B1o_42716
- Educativa. (09 de 02 de 2012). *Educativa.catedu*. Recuperado el 26 de 08 de 2014, de <http://e-educativa.catedu.es/44700165/aula/archivos/repositorio/1000/1248/html/index.html>
- El Tiempo. (28 de 05 de 2010). Compromiso permanente. *El Tiempo* , págs. <http://www.eltiempo.com/archivo/documento-2013/MAM-3985672>.
- Estrella, L. (2014). *La Estrella*. Recuperado el 18 de 10 de 2014, de <http://www.transestrella.com/index.html>
- Express, S. T. (2014). *Transmodal Express S.A.S*. Recuperado el 18 de 11 de 2014, de <http://www.transmodalexpress.com/index.php/es/>
- Fenalce. (11 de 2010). *El Cultivo de la Cebada*. Recuperado el 15 de 08 de 2014, de http://fenalce.org/arch_public/cebada94.pdf
- Gomez, B. (15 de 09 de 2014). *En copa sabe mejor*. Recuperado el 07 de 08 de 2014, de <http://www.encopasabemejor.com/2014/09/25-datos-curiosos-sobre-la-historia-de.html>
- Group, D. (2014). *Delpa Group*. Recuperado el 12 de 10 de 2014, de <http://colombia.delpagroup.com/>
- Ibaldi, J. L. (04 de 11 de 2013). *Info Sudoeste*. Recuperado el 19 de 09 de 2014, de http://infosudoeste.com.ar/noticias/1646_Mercosur-la-cebada-mas-alla-de-las-fronteras#.VGLChTTLcUM
- Iñiguez, A. O. (2007). *Mercados Agropecuarios*. <http://www.odepa.gob.cl/odepaweb/servicios-informacion/Mercados/jul-07.pdf>: ODEPA.
- Latinoamericanos, C. (2013). *Cerveceros Latinoamericanos*. Recuperado el 25 de 08 de 2014, de <http://www.cerveceroslatinoamericanos.com/index.php/es/la-erveza-en-america-latina/19-historia-de-la-erveza/12-historia-de-la-erveza>

Legiscomex. (19 de 02 de 2011). *Incoterms 2010*. Recuperado el 04 de 11 de 2014, de <http://www.legiscomex.com/Comunicacion/r/rep-comercio-internacional-ene19-2011/rep-comercio-internacional-ene19-2011.asp?paisingreso=col>

Logistic, W. (2014). *Wow Logistic*. Recuperado el 09 de 11 de 2014, de <http://www.wowcolombia.com/>

Macedo, R. C. (2009). *Miercoles del Exportador* .
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/9d926ed8-c391-4e77-8a14-17910fff94fc.pdf>.

Machado, G. G. (17 de 06 de 2012). 30 microcervecerías le ponen sabor al mercado. *El Colombiano* , pág.
http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/3/30_microcervecerias_le_ponen_sabor_al_mercado/30_microcervecerias_le_ponen_sabor_al_mercado.asp.

Malt, P. (2006). *Patagonia Malt*. Recuperado el 26 de 06 de 2014, de <http://www.patagoniamalt.com/esp/>

Maltexco. (2014). *Maltexco*. Recuperado el 23 de 09 de 2014, de <http://www.maltexco.com>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (08 de 08 de 2011). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado el 12 de 11 de 2014, de <http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=16268>

Mut, J. A. (2013). *Manual de Redaccion Cientifica* . Ediciones Digitales .

Plano, R. (01 de 08 de 2011). *Biblioteca Virtual*. Recuperado el 15 de 07 de 2014, de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/revistas/credencial/agosto2011/cerveza-industria>

porquebiotecnologia.com. (2007). *porquebiotecnologia.com*. Recuperado el 17 de 08 de 2014, de <http://porquebiotecnologia.com.ar/index.php?action=acerca&opt=2>

Portafolio. (11 de 01 de 2012). Colombia sería el cuarto consumidor de cerveza de la region. *Portafolio.co* , págs. <http://www.portafolio.co/economia/consumo-cerveza-america-latina>.

ProChile. (25 de 07 de 2013). *legiscomex.com*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de <http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/C/cerveza-latinoamerica-jun-25-13-3not/cerveza-latinoamerica-jun-25-13-3not.asp?CodSeccion=190%20,%20autor:%20ProChile>

Proexport, C. (2012). *PERFIL DE LOGÍ*.
http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil_chile.pdf.

- Revista Semana. (2014). Una fiesta costosa. *Semana* ,
<http://www.semana.com/enfoque/articulo/cuanto-alcohol-consume-los-bebedores-en-cinco-continentes/388501-3>.
- Rey, J. M. (2006). *Historia de la Industria Cervecera en Colombia*. Bucaramanga : SIC (Proyecto Cultural de Sistemas y Computadores S.A.).
- Rosales, A. (28 de 09 de 2013). La movida de la cerveza artesanal en Colombia. *El Tiempo* , págs. <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-13089022>.
- SAC, N. (2014). *NOUBI SAC*. Recuperado el 25 de 10 de 2014, de http://www.noubisac.com/es_pe/qsomos.php
- Salud, S. (2006). *Transferencias a salud por IVA de cervezas, licores, vinos, aperitivos y similares*. Colombia: <http://www.supersalud.gov.co/supersalud/Default.aspx?tabid=354>.
- SAT, S. d. (17 de 09 de 2013). *Adunas.gob*. Recuperado el 27 de 10 de 2014, de http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/2008/importando_exportando/142_18115.html
- Sciortino, J. (2003). *Construcción y mantenimiento de puertos y desembarcaderos para buques pesqueros*. <http://www.fao.org/docrep/003/v5270s/v5270S00.htm#TOC>: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación Roma, 1996.
- Tapia, B. (09 de 08 de 2006). *ODEPA*. Recuperado el 22 de 09 de 2014, de <http://www.odepa.cl/articulo/mercado-de-la-cebada-cervecera-2/>
- Tomas, C. (2009). *La mayor cerveceria*. Recuperado el 27 de 07 de 2014, de <http://lamayor-cerveceria.es.tl/Historia-de-la-Cerveza.htm>
- Vegetales, A. (2014). *Agrosemillas Vegetales*. Recuperado el 16 de 10 de 2014, de <http://www.agrosemillas.eu/>

ANEXOS

- A. Anexo:** Proforma Brewmaster
- B. Anexo:** Proforma Noubi Sac
- C. Anexo:** Proforma Agrosemillas Vegetales
- D. Anexo:** Proforma MALTEXCO
- E. Anexo:** Cotización flete marítimo Wow Logistic
- F. Anexo:** Cotización flete marítimo Delpa Group
- G. Anexo:** Cotización flete marítimo Marexcargo
- H. Anexo:** Cotización flete marítimo, aduana y transporte nacional
Transmodal Express
- I. Anexo:** Cotización transporte nacional La Estrella
- J. Anexo:** Cotización transporte nacional Anfer

BREWMASTERS

Insumos, Equipo
Cerveza y Amigos

Proforma numero 466-09-14 CO

Validad: 15 dias

Fecha: 14/10/14

CLIENTE:

Cearsa S.A.S.
Medellin, Colombia
Teléfonos 57/4/3117689682, correo
steffa6316@hotmail.com

MONEDA:

\$ Mexicano

FECHA DE EMBARQUE:

indefinido

CONDICIÓN DE PAGO:

50% anticipo
50% 30 dias fecha bl

INCOTERMS 2000:

FOB - Mexico

CONTENEDOR:

20 Dry 20T

DESTINO:

Colombia

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	CALIDAD	Unit \$	US\$ TOTAL
500	Bulto	Malta 6H	PREMIUN	690,00	345000,00
		Flete rodoviario de Vitoria para Rio Janeiro		800,00	
TOTAL		1x20'FCL/TOTAL FOB			345000,00

DETALLES:

Los productos de esta proforma, pueden presentar variaciones propios de su naturaleza.

Ventas: Juan José García

E-mail: juanjo@brewmasters.com.mx

Celular: 442 467 28 81

Steffania Valencia
COMPRADOR

Firma del cliente/estoy de acuerdo

BREWMASTERS

Insumos, Equipo
Cerveza y Amigos



NOUBI SAC.

PROFORMA Nº	FECHA
FP2014 1-00036	18/10/2014

IMPORTADOR:

CEARSA - CERVECERIA ARTESANAL DE
SABANETA
MEDELLIN ANTIOQUIA COLOMBIA

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio	Importe
Cebada para cerveza	Tn	20	710,00	14.200,00

OBSERVACIONES: LA CEBADA ES UN PRODUCTO NATURAL, POR LO TANTO PUEDE PRESENTAN VARIACION

MERCANCÍA DESTINADA A EXPORTACIÓN EXENTA DE I.V.A.

TOTAL IMPORTES DÓLAR USD
US\$14.200,00

Forma de Pago: T / T 60% como anticipo y el 40% 30 dias despues de embarque
Condiciones de entrega : FOB
Carga : Perú
Descarga: Colombia

Por favor, le rogamos nos haga llegar esta misma copia firmada y sellada.

INFORMACIÓN BANCARIA: BANK : CAIXABANK, S.A.
Oficina 2251 Elda Alicante
Perú

IBAN : ES29 2100 2251 8172 0030 0721
MONEDA : DÓLAR USD
SWIFT CODE : CAIXESBBB

ANTICIPO	US\$8.520,00
RESTANTE	US\$5.680,00
TOTAL	US\$14.200,00



Agrosemillas Vegetales
Almacen y Oficinas Centrales
Ctra. Torrijos-Erustes Km.15
45532 Carriches (Toledo)

PROFORMA N°: 7921/14

CNPJ: 03.610.092/0001-10
E-Mail: info@agrosemillas.eu

BUYER:	CEARSA - Cerveceria Artesanal de Sabaneta		
NOTIFY:	Kelly Hernandez		
Phone:	(57)4285-6940	(57)4362-6105	Fax:
CONTACT PERSON:	Kelly Hernandez	E-MAIL:	kellynhj123@gmail.com

Delivery Terms:	FOB
Payment Terms:	30% advanced - 70% 30 Days
Consignee:	
PON°:	

MARKS: AGROSEMILLAS/CEARSA

QUANTITY	DESCRIPTION	UN. PRICE SQ.MT US\$	TOTAL US\$
500,00	SEMILLA DE CEBADA	30,00	15.000,00
FIFTEEN THOUSAND DOLLARS*****.		TOTAL US\$	15.000,00

Booking:		Gross Weight:	20.000,00
Name To Vessel:		Net Weight:	22.500,00
Port Of Loading:	VALECIA	Measures:	
Port Of Destination:	CARTAGENA	Country Of Original:	ESPAÑA
Bill of Lading:		Country Of Destination:	COLOMBIA
Shipment Date:	00/00/0000	Freight Type:	FOB
Container N°:		Tare:	0
Type Container:		Seal:	
		Obs:	

PAY TO:

Company Name:

AGROSEMILLAS VEGETALES

Bank:	Account:	Agency:	SWIFT Code	ABA Number
BANCO ALICANTE	5907-2	0186-4	BRASBRJVT	FW 026003557
IBAN Code	City:		Country:	
BR2200000000001860000059072C1	TOLEDO		ESPAÑA	

DATE	
15/10/2014	CUSTOMER SIGNATURE

Ciente

Nombre **CEARSA - Paola Andrea Pedreros Londoño**
 Direccion _____
 Ciudad **Medellin** Pais: **Colombia**

Fecha **14-oct-14**
 Orden de Compra _____
 Representante _____
 FOB **San Antonio, Chile**

Quantity	Description	Unit price USD	TOTAL
20,00	TN Malta Pilsen	USD 750,00	USD 15.000,00
	Condicion : FOB, Talagante-Chile Forma de Pago : 30% Anticipado 70% 60 dias despues de embarque Puerto de Salida : San Antonio, Chile Puerto de llegada : Buenaventura, Colombia Origen : Chile		

Instrucciones Bancarias

Intermediary or correspondent bank
 STANDARD CHARTERED BANK
 New York USA
 ACCOUNT : 3544-033405-001
 SWIFT: SCBLUS33
 Aba Number: 026002561

Beneficiary bank
 BBVA CHILE
 Bank's Account Number 504-0044-0100004518
 SWIFT: BHIFCLRM

Beneficiary
 MALTEXCO S.A.
 Account Number; 504-0044-0100004518

TOTAL FOB USD 15.000,00



COTIZACION MARITIMA DE IMPORTACION

Medellin, Octubre 16 de 2014

Señora
Paola Pedreros
Importaciones

CEARSA SAS

OPTION	ORIGEN	DESTINO	CLASE DE CONTENEDOR	OCEAN FREIGHT	T/T	FRECUENCIA	DIAS LIBRES DEVOLUCION CNTR. VACIO	DROP OFF	DEPOSITO DE CONTENEDOR	BAF	VIGENCIA	
											DESDE	HASTA
1	SAN ANTONIO Y VALPARAISO	BUENAVENTURA	20 PIES	USD 856	9 DIAS	SEMANAL	20 DÍAS	CONDICIONADO	EXONERADO	INCLUIDO	16-oct-14	31-dic-14
			40 STD	USD 1.096								
			40 HC	USD 1.096								

BAF V.A.T.O.S. -- SUJETO A VARIACION (DEPENDE DE LA FLUCTUACION EN EL PRECIO INTERNACIONAL DEL PETROLEO)

CARGOS EN DESTINO		
UNIDAD DE COBRO	CONCEPTO	TARIFA
POR CONTENEDOR	THC	USD 105
	CLEANING & PAPELERIA	USD 58 + IVA
	COMODATO	USD 55
	HANDLING FEE	USD 65 + IVA
POR DOCUMENTO	MANEJO DOCUMENTAL	USD 70 + IVA
	FLETE AL COBRO	1,2% SOBRE FLETE MINIMO USD 25
	RADICACION (SOLO CARTAGENA)	USD 55 + IVA

NOTAS IMPORTANTES
* TERMINOS DE NEGOCIACION FOB
* TARIFAS EN DOLARES AMERICANOS
* SOLAMENTE SE EMITIRAN <i>DOCUMENTOS DE TRANSPORTE ORIGINALES EN DESTINO</i> , SI NUESTRO AGENTE EN EL EXTERIOR HA RECIBIDO INSTRUCCIONES PRECISAS DE SU PROVEEDOR, COSTO <i>USD 28 POR DOCUMENTO</i>
* PARA EL PAGO DE NUESTRAS FACTURAS, SE DEBE UTILIZAR LA TRM VIGENTE A LA FECHA DE PAGO MÁS \$ 25 (PESOS COLOMBIANOS) SIEMPRE Y CUANDO ESA TASA RESULTANTE NO SEA INFERIOR A LA TASA DE REFERENCIA DE LA EMISION, EN CUYO CASO ESTA ULTIMA SERA LA DE
* EL CLIENTE ASUMIRA EL COSTO DE LAS CORRECCIONES EN LOS DOCUMENTOS DE TRANSPORTE
* LOS COSTOS GENERADOS POR MORAS, DAÑOS O LIMPIEZAS DE CONTENEDOR DEBEN SER CANCELADOS DE CONTADO
* SUJETA ESTA PROPUESTA, A DISPONIBILIDAD DE ESPACIOS Y EQUIPOS POR PARTE DE LA NAVIERA
* ESTA COTIZACION CONSTITUIRA COMPROMISO FORMAL ENTRE LAS DOS PARTES, UNA VEZ USTEDES HAYAN CONFIRMADO POR ESCRITO LA ACEPTACION DE ESTA TARIFA, A TRAVES DE LOS MENSAJES DE LA RESERVA DE ESPACIO
* FAVOR TENER EN CUENTA QUE NUESTRAS RESPONSABILIDADES Y COMPROMISOS, NO PODRAN EXCEDER LOS QUE TIENEN PARA CON NOSOTROS LAS EMPRESAS PROVEEDORAS INVOLUCRADAS EN CADA UNO DE LOS EMBARQUES Y POR ELLO LAS TARIFAS AQUI PRESENTADAS QUEDARAN SUJETAS A MUTUA REVISION Y ACUERDO DE SER NECESARIO

En espera de sus comentarios, cualquier inquietud no dude en contactarnos que gustosamente le atenderemos.

Saludo Cordial,

RUBEN MAYA ESCOBAR
WOW LOGISTICS COLOMBIA S.A.
DIRECTOR OFICINA MEDELLIN
MOBILE: + 57 3134528588
CALLE 8B 65-261 of 534
PHONE/FAX: +57 4 4489410
Medellin - Colombia
ruben.maya@wowcolombia.com
www.wowcolombia.com

Para ver la información detallada de los precios y servicios, favor descargar las imágenes



Delpa Group · Desde 1996
entregado soluciones de logística
y transporte nacional e internacional.

Inicio	Delpa	Servicios	Clientes	Proyectos	Noticias	Contacto
--------	-------	-----------	----------	-----------	----------	----------

Estimado Sr. CEARSA

A través del presente hacemos llegar a continuación nuestros precios **MARÍTIMOS**. Tenemos cobertura en los 5 continentes, sin embargo nuestra especialización y mayores fortaleza están en **BRASIL - ESTADOS UNIDOS - CHILE - PERU**.

A continuación mis datos personales para que me pueda contactar en caso de tener alguna cotización puntual de estos mercados u otros y con mucho gusto le cotizaremos

Vanessa Quijano

Teléfono Directo: (57 1) 6065598 Ext 110 **Teléfono Central:** (57 1) 6065598
E-mail: comercial03@delpa.co **Skype:** vanessa.delpacolombia

PAÍS DESTINO: COLOMBIA, BUENAVENTURA/CARTAGENA

Origen	Tipo Servicio	FOB Puerto Embarque	Puerto Descarga	1x20 std All In	1x40 std All In
CHILE	Directo	Valparaíso	Buenaventura	USD 590	USD 830
	Transbordo	San Antonio	Cartagena	USD 1360	USD 1760
PERÚ	Directo	Callao	Buenaventura	USD 600	USD 650
ESTADOS UNIDOS	Directo	Miami, New York	Buenaventura	USD 1360	USD 1640
		Miami, New York	Cartagena	USD 1387	USD 2362
BRASIL	Directo	Santos, Rio Grande	Cartagena	USD 1015	USD 1215
ALEMANIA	Directo	Hamburgo	Buenaventura	EUR 1680	EUR 3360
			Cartagena	EUR 1235	EUR 2360
ESPAÑA	Directo	Barcelona	Buenaventura	EUR 1700	EUR 2800
			Cartagena	EUR 1000	EUR 1850

Nota: Recargo origen tarifa BI Fee USD 45 + Handling USD 35 + Sed USD 30 (Solo USA)
Recargo: Alemania: DOC: EUR 170

IMPORTANTE

- GASTOS EN DESTINO NO INCLUIDO EN LA TARIFA, FAVOR COTIZAR CASO A CASO, DEPENDIENDO DE LA NAVIERA A UTILIZAR.
- CONSOLIDADO MARÍTIMO, cotizar caso a caso, tenemos cobertura completa a los mejores precios de cada país.
- Fletes internos en cada país a los mejores precios, tenemos flota propia de camiones y bodegas de consolidados.



Jueves, 16 de octubre de 2014

Señores
CEARSA - Cervecería Artesanal de Sabaneta.
Atn, Señor(a): PAOLA ANDREA PEDREROS LONDOÑO
Ciudad

Ref: Cotización Nro. 4178

Cordial Saludo, A su amable solicitud de cotización, a continuación sirvase encontrar nuestra oferta de servicios para transporte internacional de su carga bajo las siguientes condiciones:

Descripción de la Carga

General, CEBADA

Importacion Maritima FCL

Trayecto: SAN ANTONIO - Buenaventura : Trayecto 1

Incoterm: FOB, Vigencia de la Tarifa: 30/10/2014

Frecuencia: Semanal - Tiempo de Tránsito: 12 días - Días Libres: 10

Trayecto Exonerado de Depósito.

Notas: Tipo de Carga: Cebada

	20 PIES SD SECO	40 PIES SD SECO	40 PIES HC SECO
FLETE	860.00 USD x Contenedor	1060.00 USD x Contenedor	1060.00 USD x Contenedor

Costos en Origen

BL USD 50 x BL

Costos en Destino

THC USD 95 x Contenedor
COLLECT FEE 3 % x Por Embarque sobre el valor Flete. Minima USD 90
DISMOUNTING Y COMODATO USD 90 x Contenedor
GASTOS NAVIERA USD 66 x BL
MANEJO USD 50 x Contenedor
SEGURO 0.40 % x Valor asegurable. Minima USD 60

Trayecto: VALPARAISO - Buenaventura : Trayecto 2

Incoterm: FOB, Vigencia de la Tarifa: 31/12/2014

Una compañía de:



MEDELLÍN (Principal) · CARTAGENA · BUENAVENTURA · RIONEGRO, Antioquia

www.marexcargo.com



Frecuencia: Semanal - Tiempo de Tránsito: 8 días - Días Libres: 15

Trayecto Exonerado de Depósito.

Notas: Tipo de Carga: Cebada

	20 PIES SD SECO	40 PIES SD SECO	40 PIES HC SECO
FLETE	770.00 USD x Contenedor	900.00 USD x Contenedor	900.00 USD x Contenedor

Costos en Destino

THC	USD 50 x Contenedor
COLLECT FEE	3 % x Por Embarque sobre el valor Flete. Minima USD 66
GASTOS NAVIERA	USD 80 x BL
DISMOUNTING Y COMODATO	USD 110 x Contenedor
MANEJO	USD 50 x Contenedor
SEGURO	0.40 % x Valor asegurable. Minima USD 60

Transporte Terrestre

Trayecto: Buenaventura - MEDELLÍN : Trayecto 1

Incoterm: FOB, Vigencia de la Tarifa: 31/10/2014

Frecuencia: Diaria - Tiempo de Tránsito: 1 días - Días Libres: 0

	FLETE
FCL 20` < 8 TONS CONSOLIDADO	1680000.00 COP x Embarque
FCL 20` < 10 TONS CONSOLIDADO	1800000.00 COP x Embarque
FCL 20` < 13 TONS CONSOLIDADO	1960000.00 COP x Embarque
FCL 20` < 17 TONS CONSOLIDADO	1150000.00 COP x Embarque
FCL 20` < 20 TONS CONSOLIDADO	2970000.00 COP x Embarque
FCL 20` < 23 TONS CONSOLIDADO	3190000.00 COP x Embarque
FCL 20` < 25 TONS CONSOLIDADO	3600000.00 COP x Embarque

Notas Aclaratorias

MAREX CARGO S.A. Se limita a la consecución de espacios y reservas actuando como intermediario y por lo tanto no representa a los dueños de la carga ni a los transportadores y/o sus agentes representantes que intervienen en el transporte.

Una compañía de:



MEDELLÍN (Principal) · CARTAGENA · BUENAVENTURA · RIONEGRO, Antioquia

www.marexcargo.com



MAREX CARGO S.A. No es responsable por cambios, demoras, imprevistos o fuerzas mayores que tengan las líneas involucradas en sus diversos movimientos; tampoco es responsable por extravíos, pérdidas, daños, y demás que sufran las mercancías, pues la responsabilidad es directa de la línea transportadora.

MAREX CARGO S.A. facturara fletes internacionales de acuerdo a la TRM del día + COP \$ 25.00, el cliente debe de cancelar según la tasa de cambio de la factura o del día en que se genere el pago correspondiente, según sea la mayor entre las dos.

DERECHO DE RETENCION: Independiente de cualquier motivo, Marex Cargo S.A. tiene derecho en general y en particular a retener la mercancía de clientes que no hayan pagado las cuentas pendientes.

INDEPENDENCIA: Los términos de estas condiciones generales son independientes entre sí, y si alguna parte de estas condiciones se declara invalida no afectara la validez o ejecución del cumplimiento de las otras condiciones.

Para reclamos relacionados con su carga por favor informarnos a más tardar 8 días hábiles después de la llegada de la misma.

Para Para nosotros será un privilegio manejar su carga, contar con su confianza y prestarle nuestros servicios de logística.

Cordialmente,

Astrid Elena Cardona Villa
Coordinadora de Servicio al Cliente
Tel: 4186277 Ext. 20
acardona@marexcargo.com
Marex Cargo S.A.

Una compañía de:



MEDELLÍN (Principal) · CARTAGENA · BUENAVENTURA · RIONEGRO, Antioquia

www.marexcargo.com



Buenas tardes apreciada Paola,

De acuerdo a su solicitud a continuación envío nuestra propuesta comercial así:

FLETE INTERNACIONAL

ORIGEN	DESTINO	CONTENEDOR 20 STD	T.T.	FRECUENCIA	VIGENCIA
SAN ANTONIO	BUENAVENTURA	USD 865	9 DIAS APROX	SEMANAL	NOVIEMBRE 10 /2014

GASTOS EN DESTINO

USD 300 + IVA

CONDICIONES

20 DIAS LIBRES

EXONERACION DE DEPÓSITO

DROP OFF CONT 20' USD 300 (AL COSTO) O DEVOLUCION A PUERTO

REQUISITOS PARA LA IMPORTACION DE CEBADA PARTIDA 1003.90.00.10

ESTA MERCANCIA TIENE ARANCELES VARIABLES, PRECIOS DE REFERENCIA (ESTO CAMBIA CADA 15 DIAS) IVA NO CAUSA. RESTRICCIONES:

- En las importaciones de cebada clasificable por esta subpartida arancelaria se debe presentar un Certificado de Trazabilidad expedido por una Sociedad Internacional de verificación de calidad.
- Inspección sanitario en el puerto de arribo
- Antes del embarque requiere Documento requisitos fitosanitario ICA y en el ingreso solicitar certificado de inspección sanitaria expedido por el ICA

Descripción mínima:

- Producto: Ejemplo: trigo, avena, maíz, arroz, etc.
- Variedad: Ejemplo: trigo duro, maíz amarillo, etc.
- Proceso a que ha sido sometido: Si aplica. Ejemplo: descascarillado, blanqueado, etc.
- Usos: Ejemplo: para siembra, para consumo, etc.
- Marca: Si tiene.

AGENCIAMIENTO ADUANERO

- ✓ 0,30% sobre el Valor CIF MIN \$ 280.000
- ✓ Gastos Operativos \$ 100.000
- ✓ Elaboración de Declaraciones de Importación \$ 20.000 c/u
- ✓ Elaboración de Declaraciones de Valor \$ 20.000
- ✓ Elaboración de registro de importación (1.800 caracteres) \$ 60.000
- ✓ Clasificación arancelaria por cada ítem \$ 50.000
- ✓ Formularios al Costo
- ✓ Tramites Ica e Invima \$ 120.000
- ✓ Preinspeccion si se requiere (Incluye hasta 25 seriales luego a 5.000 cada serial) \$55.000 x Hora MIN \$ 100.000
- ✓ Impuestos ante la Dian (al costo con soportes de acuerdo a declaraciones de importaciones)

OPERACIÓN PORTUARIA AL COSTO CON SOPORTES DE PUERTO A NOMBRE DEL IMPORTADOR CONT 20' APROX USD 550 (TODAS LAS FACTURAS GENERADAS POR EL PUERTO SALEN A NOMBRE DEL IMPORTADOR LOS CUALES SE EVIAN A USTEDES COMO SOPORTES

TRANSPORTE TERRESTRE BUENAVENTURA –MEDELLIN

BUENAVENTURA -MEDELLIN	VALOR
FCL 20` < 8 TONS CONSOLIDADO	\$ 1.380.000
FCL 20` < 10 TONS CONSOLIDADO	\$ 1.510.000
FCL 20` < 12 TONS CONSOLIDADO	\$ 1.580.000
FCL 20` < 13 TONS CONSOLIDADO	\$ 1.630.000
FCL 20` < 15 TONS CONSOLIDADO	\$ 1.880.000
FCL 20` < 17 TONS CONSOLIDADO	\$ 1.990.000
FCL 20` < 18 TONS CONSOLIDADO	\$ 2.080.000
FCL 20` < 20 TONS CONSOLIDADO	\$ 2.380.000
FCL 20` < 22 TONS CONSOLIDADO	\$ 2.680.000
FCL 20` < 23 TONS CONSOLIDADO	\$ 2.730.000
FCL 20` < 25 TONS CONSOLIDADO	\$ 2.980.000

SEGURO INTERNACIONAL Y NACIONAL

- ✓ Prima -> 0,35% sobre valor a asegurar, minima USD70 + Iva
- ✓ Deducible -> 10% sobre valor perdida, minima 3 SMMVL
- ✓ Gastos Adicionales -> Es opcional, 20% de la suma que se asegure
- ✓ Lucro Cesante -> Es opcional, 20% de la suma que se asegure

Podemos asegurar valor mercancía + flete internacionaciona + gastos adicionales + flete terrestre + contenedor (ver condiciones)

CONDICIONES ADMINISTRATIVAS

Plazo para Pago de Facturas

Flete internacional: Contra entrega de factura

VIGENCIA:

Flete Internacional: 15 Noviembre de 2.014

Transporte terrestre :31 Octubre de 2014

Agenciamiento aduanero: 31 Diciembre de 2014

Seguro Internacional: 30 de Diciembre 2.014

TRM

Las facturas en USD, deberán ser pagadas con la TRM del día más \$25 siempre y cuando no sea inferior a la TRM de referencia indicada en nuestra factura.

Quedamos atentos a sus importantes comentarios e instrucciones de embarque.

Cordialmente,

°° Bendiciones y éxitos siempre °°

BE POSITIVE !!!

Gracias + Cordial Saludo,
Thanks + Best Regards,

Mary Morales | Transmodal Express International
Business Assistance | BA

operations4@transmodalexpress.com

Medellín Phone [+57 \(4\) 4486068](tel:+5744486068) / 78 | Bogotá Phone [+57 \(1\) 4124038](tel:+5714124038) | Mobile +57
(3)128688662

www.transmodalexpress.com

For your suggestions, please send your important message to:
miguelmonsalve@transmodalexpress.com

Siganos en nuestras redes sociales



COTIZACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIO



FGC01
Vr10 Julio 30 de 2014

Favor tener en cuenta al momento de aceptar esta cotización, haber leído su contenido completo

Nombre del cliente	Fecha de cotización	# Consecutivo
CEARSA	13-oct-14	AS01-0025

ORIGEN	DESTINO	TIPO	PESO en Kgs, (incluye tara)	FLETE	TIPO FLETE	DEVOL. CONT. (A Puerto)
BUENAVENTURA	MEDELLÍN	20	22.000	\$ 2.500.000	CONSOLIDADO	\$ 400.000

PRODUCTO	CEBADA DE MALTA
EMPAQUE	BULTOS
TIPO DE VEHÍCULO	PORTACONTENEDOR
CARGUES Y DESCARGUES	NO INCLUIDOS
VALOR DECLARADO	\$ 30.000.000
FORMA DE PAGO	30 DÍAS

VALIDEZ DE LA OFERTA.

La presente se mantendrá vigente siempre y cuando no existan modificaciones decretadas por el Ministerio de transporte en materia de fletes, o situaciones del mercado que afecten notablemente la operación.

SEGURO.

Respaldado por: LIBERTY SEGURO
Cubrimiento: 24 horas Monto Máximo \$400.000.000

En caso de siniestro se reconocerá el 90% del valor declarado de la mercancía. En caso de no ser declarado este valor por el cliente se reconocerá el 80%, no se reconocerá el IVA, pues este no se causa ya que no hay transferencia de dominio del bien, tal como lo señala el artículo 421 del estatuto tributario. Deducibles: (Liquidado sobre el valor total de la pérdida) 10% del valor de la pérdida mínimo 5 S.M.M.L.V.

TIEMPOS DE DESCARGUE.

24 horas plazo máximo para el descargue de la mercancía después de arribar a las instalaciones del destinatario, , de lo contrario se empezará a cobrar un valor día/carro a modo de stand by.

INFORMACIÓN IMPORTANTE:

FLETE CONSOLIDADO: Es más económico debido a que se reúnen varias mercancías de diferentes destinatarios en un mismo despacho. No hay exclusividad de entrega.

FLETE EXPRESO: Es más costoso debido a que sólo se transporta la mercancía de un único cliente. Tiene exclusividad de entrega.

Todas las tarifas de fletes de devolución de contenedores son FLETE CONSOLIDADO.

Tiempo estimado de devolución: 6 días.

Muchas gracias por su atención, confiamos que nuestra experiencia y servicio sean elementos que generen valor agregado a su operación logística.



COTIZACIÓN

CÓDIGO: F-MD-03

VERSIÓN: 07

PÁGINA 1 de 1

Transversal 53 # 20 – 105 Piso 2 Tel: (5) 6743253 Cel: 3002725317
www.transportesanfer.com e-mail: transportesanfer@yahoo.es

FECHA

16 Octubre 2014

INFORMACIÓN DEL CLIENTE

EMPRESA	CEARSA – Cervecería Artesanal de Sabaneta				
CARGO	Negocios Internacionales				
TELÉFONO	3117689682	CIUDAD	MEDELLIN		
CORREO ELECTRÓNICO	Paolapedreros22@gmail.com				

ruta

ORIGEN	DESTINO	CONTENEDORES	FLETE X CONT.	DEVOLUCION CONT. A PUERTO	(ITR)* X Contenedor
Cartagena	Medellín	CONT. DE 20' CON 20 TON.	\$3'200.000	\$450.000	\$550.000
Buenaventura	Medellín	CONT. DE 20' CON 20 TON.	\$2'8000.000	\$400.000	\$550.000

REQUISITOS ESPECÍFICOS

En caso de ser aceptada esta cotización TRANSPORTES ANFER requiere se le informe el valor declarado de la mercancía, así como algunos documentos legales y financieros asociados a su organización.

Tiempo de entrega de la mercancía 24 horas hábiles después de recibida.

CONDICIONES DE PAGO

Treinta (30) días, fecha de presentación de la factura de transporte.

OBSERVACIONES

Autorizamos expresamente a Logística y Transportes ANFER para que la información suministrada en el presente documento, que tiene carácter estrictamente personal y confidencial, sea consultado o verificada con terceras personas incluyendo los bancos de datos o bases de datos, igualmente para que la misma sea usada y puesta en circulación con fines estrictamente comerciales. También autorizo expresamente para que en el caso de incumplimiento de la(s) obligación(es), sea reportado en Data Crédito y demás entes de control y vigilancia.



Carlos Alberto Villa Zapata
Coordinador Logístico

FIRMA Y SELLO DEL CLIENTE