

Trazabilidad como Herramienta Generadora de Valor Agregado en la Comercialización del
Cacao

Nicolás Eduardo Ruiz García

Informe Presentado para Optar al Título de
Profesional en Negocios Internacionales

Tutor de Prácticas

Diego Fernando Castillo Castellanos

Universidad Santo Tomás

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D, C

2021

Resumen

El siguiente trabajo está basado en la importancia de generar una optimización de los procesos en la cadena de logística en la exportación del cacao, producto el cual se encuentra en auge en Colombia destacando a nivel mundial por ser el décimo país más productor y resaltando la gran calidad y variedad de los tipos, en donde se busca generar beneficios tanto al cultivador estimulando la cosecha del producto y el buen manejo de la postcosecha como para el cliente ofreciéndole información detallada del paso a paso desde la ya mencionada postcosecha siguiendo con la compra, almacenamiento, empaque, transporte a puerto trámites aduaneros y el envío del contenedor.

Considerando que en alguno de los agentes intervinientes se hallaron falencias y obstáculos que no permitían la optimización de las operaciones y provocaban disgustos con los proveedores y clientes, empeñándose en la búsqueda de una herramienta que realice la detección y el seguimiento generando la trazabilidad en cada uno de los procesos, donde el fin de esta es maximizar la cadena logística con la identificación de los errores y demoras en los reducción de los tiempos en alguno de estos pasos teniendo la capacidad de corregirlos, así como en la comercialización del producto generando un valor agregado con el cliente brindado todas las condiciones precisas del procedimiento y a detalle ya sea por conocimiento o por la responsabilidad social que el maneja con sus clientes, con el cacao cultor generarle un beneficio como el incrementos de los ingresos y el estímulo en la inversión de sus necesidades para así mejorar su producción.

Agradecimientos

Para empezar, doy gracias a mis padres, porque todo esto se lo debo a ellos por su apoyo en las decisiones que tomo día tras día, sus enseñanzas no solo académicas sino personales que me motivan todos los días a ser un gran profesional y una mejor persona, gracias a ellos les debo toda una vida sin necesidades ni falta de amor y que con ellos aprendí que en la vida todo bien y va pero que la familia es lo único que no se pierde.

A mis hermanos a los cuales quiero mucho por estar en las buenas y en las malas, por ser los que me dan una especial atención en problemas que son típicos a nuestras edades y quienes me aconsejan siempre para ser lo que ahora soy y aspiro ser, por demostrarme que el amor de hermanos es único e irremplazable en el cual destaco mencionar que cumplen roles como el de un papa para mí en el caso del mayor como un mejor amigo y cómplice en el caso del menor, no podría estar más agradecido con la vida por elegirme en la mejor familia posible con especial mención a mi primo, prima y a mi mascota con los que se siempre serán incondicionales para mí.

También incluyo a los mejores seres humanos que existen para mí como lo son mis abuelos y abuelas de ambas familias, siendo el modelo a lo que deseo ser cuando todas mis metas estén por cumplirse.

Por último, dedicarle estas palabras de agradecimiento a la persona que nunca faltara en mi vida, aunque no se encuentre presente físicamente, gracias a él le debo las ganas de seguir delante de vivir la mejor vida siempre pensando en la familia primero, la persona la cual me inculco los principios y valores que me destacan como hijo, amigo o compañero y que dejo una huella marcada de por vida en mí, muchas gracias a mi abuelo y que sepa que todo logra será dedicado hacia el en el cielo.

Contenido

Introducción	5
1. La Empresa: MYR TRADING S.A.S.....	6
1.1 Aspectos Generales	6
1.1.1 Misión, Visión y Valores.....	6
1.2 Ubicación Geográfica.....	7
1.3 Estructura Organizativa.....	7
1.4 Unidad	8
1.4.1 Análisis DOFA	8
2. Planteamiento Central	10
2.1 Importancia, Limitaciones y Alcance:	10
2.2 Objetivo General	11
2.2.1 Objetivo Específicos.....	12
3. Propuesta de Mejora.	12
3.1 Conclusiones	13
3.2 Referencias	15
4. Programación de Actividades Realizadas en la Organización.....	17
4.1 Cumplimiento de Objetivos Trazados por Mes.....	17

Introducción

En el desarrollo de la práctica profesional se identifica problemáticas en la producción y en la cadena logística, tales como en la postcosecha (el manejo de los productos agrícolas inmediatamente después de la cosecha) un mal proceso en la fermentación del cacao, demora en envíos de documentos a la aduana para su cargue o en un tercer caso problemas en el almacenamiento del producto generando humedad en el cacao, como consecuencia de esto se retrasan las entregas y se producen dificultades con el comprador afectando la productividad de la empresa.

Es por eso que se plantea la idea del desarrollo de una herramienta que brinde información con referencias específicas en cada paso de la cadena logística a la hora de comercializar y exportar el cacao a los clientes, identificando los diferentes manejos que se llevan a cabo desde el origen hasta la entrega del producto y detallando en cada aspecto externo e interno, donde se pueda a través de la herramienta evidenciar donde se generó una falencia y que dé esta forma se pueda tener a futuro una solución a esta como a su vez contribuya a la mejora del proceso de exportación, generando beneficios o estímulos tanto al cliente como al cultivador para aumentar sus ingresos y producción.

1. La Empresa: MYR TRADING S.A.S.

1.1 Aspectos Generales

MYR TRADING S.A.S. es una compañía exportadora y comercializadora de Cacao en grano seco y subproductos, esta es creada en el año 2017 con el objetivo de promocionar el cacao colombiano destacando por la calidad y cualidades del mismo. La oficina central se encuentra en Bogotá y se cuenta con su centro de acopio propio y almacenamiento de cacao en la ciudad de Bucaramanga.

1.1.1 Misión, Visión y Valores.

Misión:

Nuestro compromiso es ofrecer un servicio de calidad en toda la cadena logística y satisfacer las necesidades y expectativas tanto de los productores como de nuestros clientes y asociados.

(MYR TRADING S.A.S. | Misión, 2017)

Visión:

Para 2022 ser la compañía exportadora de cacao número uno en Colombia para con los mayores volúmenes y variedad en clientes, calidades y destinos.

(MYR TRADING S.A.S. | Visión, 2017)

Valores:

Respeto: Nuestro compromiso es ofrecer un servicio de calidad en toda la cadena logística y satisfacer las necesidades y expectativas tanto de los productores como de nuestros clientes y asociados.

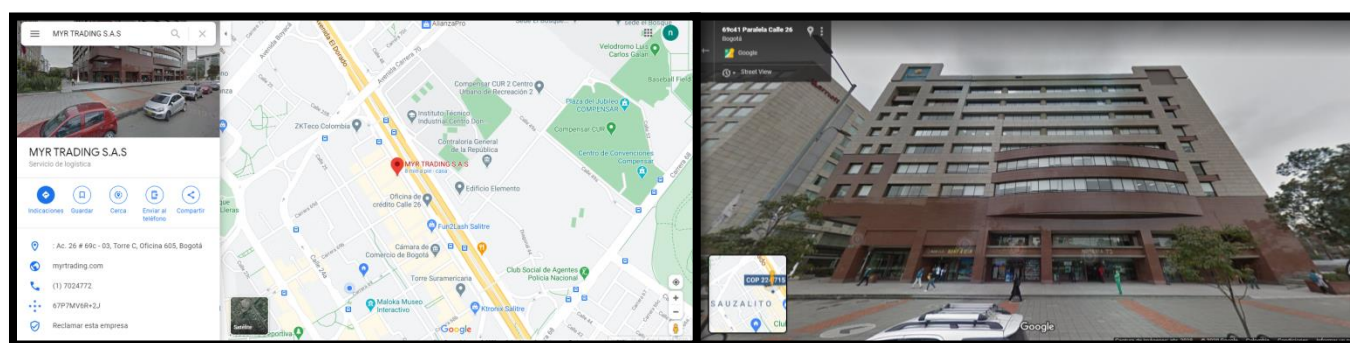
Transparencia: Para MYR TRADING S.A.S. es fundamental trabajar con completa transparencia permitiendo afianzar los lazos y crear alianzas duraderas.

Lealtad: Buscamos relaciones de negocios a largo plazo y de confianza aplicando la lealtad a toda nuestra cadena comercial.

1.2 Ubicación Geográfica.

Dirección: Calle 26 # 69c - 03 Capital Center II Torre C Oficina 605

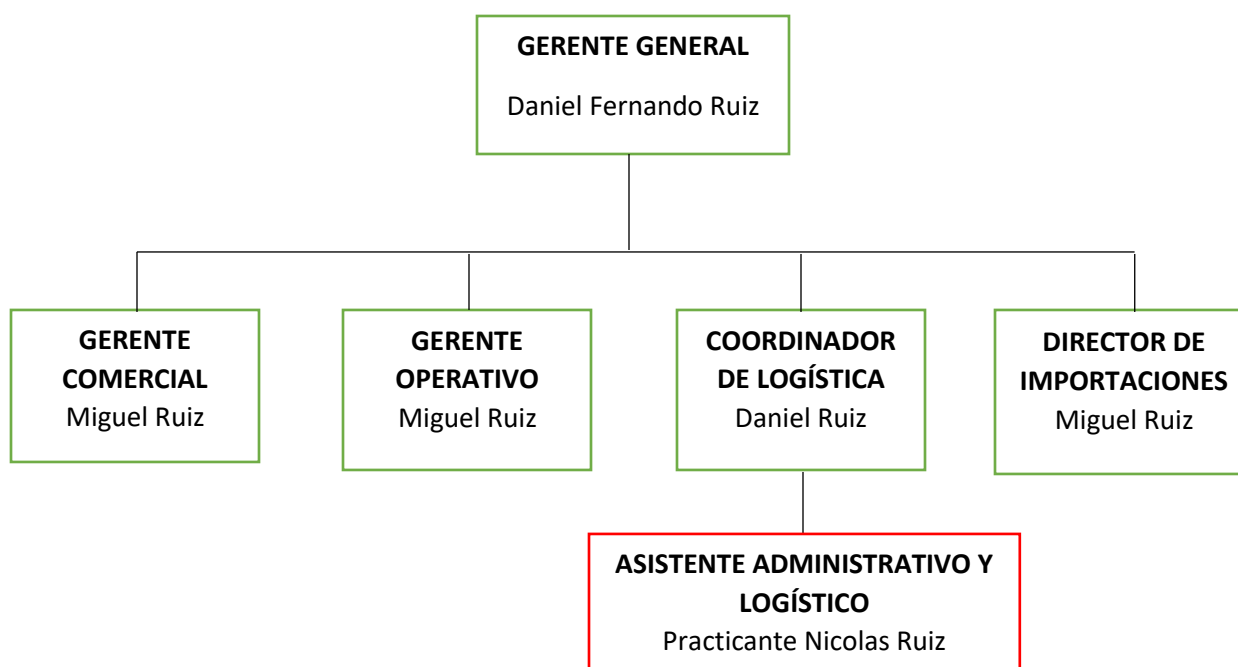
Figura 1: Ubicación Geográfica



Nota: Obtenido [Oficinas de MYR TRADING S.A.S.] de Google Maps, s.f., todos los derechos reservados, Google ©. Uno con permiso del autor

1.3 Estructura Organizativa

Figura 2: Organigrama



1.4 Unidad

Coordinación logística y asistente administrativo encargado en las actividades de control de documentos de exportación (factura comercial, packing list, registro sanitario, documentos de transporte).

1.4.1 Análisis DOFA

Tabla 1 Análisis DOFA

Fortalezas:	Oportunidades
• Experiencia en la comercialización del cacao por más de 10 años. • Comercialización y exportación de cacao llegando a mercados competitivos donde se logra un mayor precio para los productores del país. • Lograr el suministro de cacao a pesar del monopolio de la industria que consume más del 85% de la producción nacional. • Implementación de tecnologías software como Treid o Sicex donde se analizan las importaciones y exportaciones del cacao colombiano.	• Posicionamiento del cacao colombiano a nivel internacional. • Comercialización del cacao en múltiples regiones del país generando una gran variedad de productos a ofertar al cliente. • Reputación de la empresa en el mercado cacaotero mundial logrando contratos a largo plazo por más de dos años. • Manejo de productos de cacao especiales vendiéndolos con una prima adicional por garantizar la calidad y la inocuidad.

Debilidades: • Dificultad para compilar excedentes para la exportación, debido a la alta demanda a nivel nacional. • Escaso capital de trabajo teniendo en cuenta que es un negocio de volumen que necesita un flujo constante de efectivo para lograr la consecución del negocio. • acceso al cacao de los territorios lejanos por la falta de vías que garanticen el transporte del producto en buenas condiciones.	Amenazas: • Imposición de medidas Fitosanitarias unilaterales que implique que los niveles máximos en metales pesados sean inherentes al suelo de nuestro país. • Competitividad de precios con los africanos teniendo en cuenta que producen el 70% del comercio lo cual genera muy buenos precios. ^b • Falta de crecimiento de la producción del cacao de Colombia debido a la falta de políticas estatales que promuevan el cultivo de caco del país. ^a
---	--

Nota: El Universal (2021) ^a; Portal de la cultura (2021) ^b.

Las oportunidades en el mercado del cacao se ven reflejadas en las estadísticas de producción de Colombia en el 2020 llegando a ser más de 63.000 toneladas y a su vez con una gran variedad de tipos que hacen a Colombia ser reconocida a nivel mundial, esto siendo aprovechado por la empresa MYR TRADING para solventar algunas debilidades encontradas en ella como acceso a mayores cantidades del cacao.

Ayudada la empresa en gran medida gracias al generante general el cual tiene una experiencia en el mercado de aproximadamente 10 años donde su conocimiento ha generado tener una mayor reputación en el mercado y provocando oportunidades como un contrato de dos años que satisface el suministro de la empresa incrementando las utilidades y usarlos en la inversión de capital de trabajo donde es una debilidad por el volumen del negocio así como para implementar más herramientas de las que ya se tienen y usan como TREID o SICEX entrando a más mercados competitivos que con las fortalezas

mencionadas ayuden más a la gran competitividad de los precios africanos que tienen aproximado el 76% del comercio mundial.

2. Planteamiento Central

MYR TRADING S.A.S se centra en la comercialización y exportación del cacao, donde ya posee un reconocimiento y experiencia en el mercado, sin embargo existen unas problemáticas que afectan a la empresa puesto que se hallan dificultades en la cadena logística que no permite a la empresa maximizar su utilidades, donde en alguno de estos procesos hay costos adicionales por el mal manejo o ineficacia en sus funciones, a su vez estos malos manejos provocan disgustos en los clientes por el retraso en la entrega de producto y a los proveedores por la incapacidad pagar a tiempo.

La herramienta en la propuesta de mejora para la compañía es la trazabilidad la cual se basa en la capacidad de poder rastrear cada uno de los pasos de la cadena logística de manera detallada, desde el cultivador y su información incluyendo su condición social, hasta la entrega en este caso a puerto por el termino INCOTERM negociado (FOB), así mismo estos serían los agentes intervinientes (postcosecha, compra, almacenamiento, empaque, transporte a puerto trámites aduaneros, envío del contenedor).

2.1 Importancia, Limitaciones y Alcance:

Importancia:

La implementación de este proyecto resulta de gran importancia en los negocios de intermediación en general y del cacao en particular al generar una reducción en los tiempos y costos adicionales que están presentes en los diferentes agentes, brindando todo tipo de información consecuente con el producto comprado, para así seguir mejorando en la

calidad de las entregas, consiguiendo con esto un nombre que resalta más en los mercados cacaoteros y que por consiguiente se muestre al mundo que no solo Colombia se destaca por el sabor y calidad del cacao sino también por el capital humano comprometido en el negocio.

Limitaciones:

Falta de conocimiento empático en el producto a pesar del ya experimentado en los negocios y muchos de sus procesos que se ven a lo largo de la carrera universitario puesto que el cacao requiere de unos años de experiencia para saber en gran parte que tecnologías y métodos aplicar para el desarrollo de la herramienta planteada.

De la misma forma el Covid-19 ha sido un obstáculo en el proceso de aprendizaje por la imposibilidad de los viajes y conocer cada paso de la cadena que se desarrolla en el campo.

Alcance:

Frente al proyecto el alcance al cual va enfocado es en el proceso logístico de la empresa en la exportación del cacao, abordando temas de calidad y servicio para con el cliente, como a su vez la búsqueda de generar beneficio en la productividad para la empresa.

2.2 Objetivo General

Implementar la trazabilidad en la postcosecha y en la cadena logística de cada uno de los agentes intervinientes del proceso en la exportación como herramienta efectiva en el negocio de la exportación del cacao para que el comprador reciba la información de los procesos del producto que está obteniendo desde el momento de la cosecha hasta su llegada en las bodegas buscando generar un valor agregado del producto por la precisión en cada

detalle brindado al cliente, de esta forma asegurar la calidad e inocuidad del producto y de igual manera se enfoca en detectar posibles necesidades del cacao cultor para mejorar los procesos de cosecha y postcosecha para poder realizar acciones que permitan corregirlas.

2.2.1 Objetivo Específicos

- Reducción de los tiempos en los procesos de postcosecha, compra, almacenamiento, empaque, transporte a puerto trámites aduaneros, envío del contenedor.
- Generar valor agregado en el cliente por la precisión del detalle y capacidad de responder a su clientela por su grado de responsabilidad social con ellos.
- Identificar posibles necesidades del cacao cultor que afecten en el proceso de cosecha, como no contar con cajones de fermentación o zonas de secado.

3. Propuesta de Mejora.

Para el desarrollo del plan de mejora primero se detectaron algunos procesos deficientes como la demora e ineficacia de sus procesos como en la demora en el despacho del producto en la aduana o en la documentación necesaria, lo cual genera inconformidad con los clientes, sobrecostos y desestimulaba a los proveedores por el incumplimiento de los pagos que se les debían gracias a esas dificultades en la cadena logística.

Se considera pertinente el ejecutar la herramienta de la trazabilidad como fundamento en la toma de decisiones de cada uno de los agentes que interactúan en la cadena logística del cacao y tener campo de acción para las dificultades presentadas en está realizando acciones que eliminen reprocesos, ayude a controlar los sobrecostos y tiempos,

posterior a esto brindarle la información al cliente y con esto tengan una mejor percepción del cacao y como oportunidad a esto se esté dispuesto a pagar un valor más alto.

Todo lo anterior se desarrolla por medio de una consolidación de datos en cada negocio de exportación que se dé, con documentos elaborados en distintas aplicaciones como lo son Excel o Word con datos económicos como numero de ventas e información de clientes y a su vez la posibilidad de aplicar otras plataformas como lo es teamscope (recopiladora de datos), Desarrollando estrategias que ayuden a los cacaos cultores con tecnologías a implementar para generar mayor eficacia en los procesos que realizan, como lo serán encuestas a cada uno de los productores de la materia prima con toda la información precisa tanto personal como de las condiciones de la cosecha y los diferentes tipos del cacao, dándole al cliente códigos qr con todos los datos del origen del cacao o una base de datos que mida las distancias recorridas, tipos de vehículos que lo transportan, los seguros que tienen tanto el transporte terrestre como el marítimo.

3.1 Conclusiones

Se identificaron algunas problemáticas en los procesos que generaron sobrecostos por su demora en la entrega de documentos a la aduana la cual no permitía realizar el cargue, tomando la decisión de realizar un cambio en este agente el cual al momento se ve el cumplimiento efectivo de sus funciones y reflejado reduciendo del tiempo de este proceso.

La base de datos usada con la aplicación teamscope sirvió para recopilar información de la condición social de tres cacao cultores identificando que uno de estos tenía una dificultad con el termómetro en la zona de secado el cual los datos que mostraban

eran erróneos comparados con varios termómetros, así como otro aspecto que la trazabilidad analizo de uno de ellos un defecto uno de los campesinos al cual le hacían falta cajones de fermentación para la capacidad de producción y en el que se desarrollan estrategias para solventar este problema y optimizar la cosecha y postcosecha.

Del último punto mencionado, a los clientes se les ha ofrecido con la información de la base de datos los códigos qr con la condición social generando estímulos en ellos a la hora de pagar un valor extra para obtener total conocimiento en cada uno de los pasos de la cadena logística que le ofrecemos.

3.2 Referencias

Anecacao (s. f.). Floración, fructificación y cosecha del cacao. Asociación nacional de exportadores de cacao – Ecuador.

<http://www.anecacao.com/index.php/es/servicios/articulos-tecnicos/floracion-fructificacion-y-cosecha-del-cacao.html>

Beetrack (s. f.). Qué es un sistema de trazabilidad y qué función tiene. Visibilidad y control de rutina. <https://www.beetrack.com/es/blog/sistema-de-trazabilidad-que-es>

El universal. . (2021, 14 febrero). Más cacao en el mapa agrícola de Colombia. Redacción económica. <https://www.eluniversal.com.co/economica/record-en-produccion-de-cacao-LN4168591>

Grupo Bancolombia. (s. f.). Documentos de exportación en Colombia. Bancolombia. <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios/comercio-internacional/exportar/proceso-aduanero/documentos-exportacion-colombia>

Keyence México. (s. f.). ¿Qué es la trazabilidad?, Principios de trazabilidad. Recuperado el 13 de diciembre de 2020, de https://www.keyence.com.mx/ss/products/marketing/traceability/basic_about.jsp

Logistec (2020, 19 octubre). Post coronavirus: recuperación de cadena de suministro. Revista Logistec. <https://www.revistalogistec.com/vision-empresarial/punto-de-vista-2/3023-post-coronavirus-recuperacion-de-cadena-de-suministro>

Mecalux (2019, 30 de septiembre). La importancia de los sistemas de trazabilidad en logística. <https://www.mecalux.com.co/blog/trazabilidad-logistica>

MYR TRADING SAS (2020), Nosotros, <https://www.myrtrading.com/copia-de-inicio>

Portal de la cultura (s. f.). La producción del cacao.

http://www.lacult.unesco.org/cacao/menu_produccion.php?uid_ext=&getipr=&lg=1&art=4#ini

4. Programación de Actividades Realizadas en la Organización

En primer lugar, se desarrolla el conocimiento básico de la empresa y sus funciones, donde se hace énfasis en cada uno de los procesos logísticos de la empresa, así como los diferentes documentos que se manejan, a su vez se estudia todo acerca de los proveedores y clientes que tiene MYR TRADING y cuáles son sus funciones, posteriormente se hace el trabajo propiamente en los procesos de la exportación del cacao desde el momento de la compra hasta la recepción del cacao y así mismo se empieza a desarrollar la propuesta de mejora analizando las falencias que se van evidenciando con el tiempo.

Se desarrollan actividades tales como la revisión de documentos, se lleva un control de la calidad y el alistamiento, la supervisión de la logística en puerto con ayuda del agente de aduana, revisión de los documentos de embarque y envío al cliente para su aprobación, pago de la mercancía y monitoreo de la fecha de llegada al destino, finalizando con la solicitud del dex para siguiente a esto la monetización de las divisas del pago de la mercancía en viaje. todo con ayuda y supervisión del coordinador de logística y el gerente de negocios.

4.1 Cumplimiento de Objetivos Trazados por Mes

4.1.1. Ciclo 1 (Junio 01- Agosto 15)

Identificación de conceptos básicos de la empresa y de los documentos que aproximadamente serán sobre los que se trabajen, donde se logra obtener el conocimiento necesario para reconocer las actividades a realizar en cada proceso, y con las dificultades de unos documentos específicos en el sector agrícola enfocado en los tipos de cacao.

4.1.2 Ciclo 2 (Agosto 16 – Septiembre 31)

Se realizan los diferentes documentos de la cadena logística, el llenado, la entrega y el recibido de los mismos, también se dan viajes a Bucaramanga donde se realiza los procesos de acopio y almacenamiento del cacao y se hay visitas a diferentes campesinos cultivadores de cacao y fincas potenciales al cultivo de este.

Con todo lo anterior mencionado se logra así captar falencias en algunos de los agentes intermediarios y el desarrollo de la propuesta de mejora, también existen dificultades puesto que el covid-19 tiene muchas medidas cautelares a la hora de realizar los debidos viajes.

4.1.3 Ciclo 3 (Octubre 1 – Diciembre 31)

Finalizando los ciclos se desarrolla todas las habilidades previamente aprendidas para empezar a realizar actividades que eran función de más altos cargos del negocio por ejemplo, se empieza a ser partícipe de eventos virtuales donde en ocasiones tiene gran participación la empresa, otra de las funciones empiezan a hacer llamadas telefónicas coordinadas con proveedores y clientes, donde se puede negociar la compra al cacao cultor y la venta al importador, así como también el coordinar con el agente de aduanas, logrando en esto mencionado desarrollo de habilidades que previamente no se tenían y conocimientos que se van consiguiendo con el tiempo donde esto último es también una dificultad por la poca experiencia que se maneja sobre el tema comparado con los que ya han venido trabajando con esto hace años.