

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea del CRAI-Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan finalidad académica, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-Biblioteca

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Informe Final Práctica Empresarial en Empresa Tostadora Café Baeza

Dayanny Stefania Pinto Remolina

**Informe de Práctica Presentado Como Requisito Para Optar Por El Título De Profesional
en Negocios Internacionales**

Director:

Wanda Ximena Ortiz

Profesional en Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2017

Agradecimiento

A Dios por darme salud y bendecirme enormemente con mi familia, quienes han sido mi motor para luchar por alcanzar este sueño

A mis docentes por capacitarme y brindarme sus conocimientos, mis compañeros de estudio con los que compartí miles de vivencias que me permitieron crecer como persona y a todos los que de una u otra manera se vieron involucrados en este proceso, mil gracias por su apoyo.

Dayanny Stefania Pinto Remolina

Contenido

	Pág.
Glosario.....	9
Resumen.....	12
Introducción	13
1. Justificación	14
2. Objetivos.....	15
2.1 Objetivo General	15
2.2 Objetivos Específicos.....	15
3. Perfil de la Empresa	16
3.1 Razón Social.....	16
3.2 Objeto Social.....	16
3.3 Ubicación Empresa	16
3.4 Misión.....	16
3.5 Visión	17
3.6 Organigrama.....	17
3.7 Portafolio de productos	18
4. Cargo y funciones asignadas.....	18
4.1 Cargo	18
4.2 Funciones asignadas	18
5. Descripción de los procesos, procedimientos ejecutados y herramientas utilizadas.	19
5.1 Estudio de mercados.....	19

5.2 Registro como exportador ante FEDECAFE.....	20
5.3 Anuncio de venta:.....	21
5.4 Certificado de exportación ante el INVIMA.....	21
5.5 Certificado de exportación ante el INVIMA:.....	23
5.6 Certificado fitosanitario ante el ICA	24
5.7 Envío de Muestras sin valor comercial (MSVC):	24
5.8 Exportación de café en pequeñas cantidades	25
5.9 Proceso de certificación Denominación de Origen Colombia ante Cafecert.	27
5.10 Formulación y puesta en práctica de estrategias de mercadeo para incrementar ventas y clientes.....	27
5.11 Visitas a los clientes, para la creación de una base de datos la cual se proveerá a los centros de distribución con los cuales la empresa tiene convenio o está en proceso de asociarse y para realizar un seguimiento a las ventas.	28
5.12 Visitas a los hoteles de San Gil, como plaza interesante para las ventas de la empresa. ..	29
5.13 Participación en la Feria Internacional de Cafés Especiales, San Gil 2016.....	30
5.14 Asistencia al evento “Santander compra Santander”, 02 de Diciembre de 2016.....	30
5.15 Inscripción de la Tostadora Café Baeza ante FEDECAFE	31
6. Marco Normativo.....	31
7. Aportes.....	32
7.1 Aportes de la Empresa a la formación profesional del practicante	32
7.2 Aportes del Practicante a la Empresa.....	32
8. Conclusiones y Recomendaciones	33
8.1 Conclusiones	33

8.2 Recomendaciones.....	33
Referencias Bibliográficas	34
Apéndices.....	35
Apéndice A. Registro como exportador ante Fedecafe.....	35
Apéndice B. Autorización muestras sin valor comercial	36
Apéndice C. Tienda en línea	37
Apéndice D. Página de Facebook Café Baeza	38
Apéndice E. Portafolio de productos.....	39
Apéndice F. Base de datos	39
Apéndice G. Certificación de origen ante Cafecert.....	39
Apéndice H. Inscripción de la tostadora Café Baeza.	39
Apéndice I. Estudio de mercados	39

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1. Valores asignados de la contribución cafetera.....	25

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. Organigrama Tostadora Café Baeza.....	17
Figura 2. Consulta registro sanitario INVIMA	21
Figura 3. Cantidades de café permitidos a exportar en la modalidad de pequeñas cantidades.....	26

Apéndices

	Pag.
Apéndice A. Registro como exportador ante Fedecafe	35
Apéndice B. Autorización muestras sin valor comercial.....	36
Apéndice C. Tienda en línea.....	37
Apéndice D. Página de Facebook Café Baeza.....	38
Apéndice E. Portafolio de productos	39
Apéndice F. Base de datos	39
Apéndice G. Certificación de origen ante Cafecert.	39
Apéndice H. Inscripción de la tostadora Café Baeza.....	39
Apéndice I. Estudio de mercados.....	39

Glosario

Anuncio de venta: es el registro realizado por el exportador a través del aplicativo en internet dispuesto por la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, con el fin de vender café a uno o varios clientes en el exterior.

Cafecert: es un organismo de Certificación del café creado en el año 2006, para apoyar a caficultores, trilladores, tostadores y productores de soluble y extractos de café en la certificación de sus productos.

Contribución cafetera: Gravamen de carácter particular y obligatorio establecido por la Ley, a cargo de los productores de café Colombiano, que se genera al momento de la exportación y que revierte en beneficio exclusivo del sector económico que lo tributa.

Exportación: Envío de un producto o servicio a un país extranjero, con fines comerciales.

Federación Nacional de Cafeteros (FEDECAFE): es una institución de carácter gremial, privada y sin ánimo de lucro que trabaja por el mejoramiento de las condiciones de vida de los cafeteros, sus familias y el desarrollo de las zonas rurales cafeteras de Colombia. Representa más de 500 mil productores de café en 20 departamentos de Colombia. Está presente entre otros campos en la investigación, para optimizar costos de producción y maximizar la calidad del café; en el acompañamiento técnico a los productores mediante un servicio de extensión; en la regulación y comercialización del café para optimizar el precio pagado al productor; y en la

ejecución de programas gremiales para beneficio del productor, su comunidad y su medio ambiente. Inició sus actividades en 1927.

Guía de tránsito: Documento que ampara el transporte del café de exportación dentro del territorio nacional.

Instituto Colombiano Agropecuario (ICA): es una entidad Pública del Orden Nacional con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonio independiente, perteneciente al Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología, adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA): Ente dedicado al control y vigilancia de la calidad y seguridad de los productos farmacéuticos y alimenticios.

Muestras sin valor comercial (MSVC): aquellas mercancías declaradas como tales, cuyo valor FOB total no sobrepase el monto que señale la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales mediante resolución.

Organización internacional del café (OIC): Se constituye en la principal organización intergubernamental que se ocupa del café, y reúne en su seno a los Gobiernos exportadores e importadores para resolver, mediante la cooperación internacional, los desafíos con que se enfrenta el sector cafetero mundial.

Registro como exportador de café: Trámite que debe cumplir ante la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, toda persona natural o jurídica que pretenda exportar café.

Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) : Es el organismo oficial del Estado de Chile, encargado de apoyar el desarrollo de la agricultura, los bosques y la ganadería, a través de la protección y mejoramiento de la salud de los animales y vegetales.

Ministerio de Salud (SEREMI), Chile: Busca contribuir a elevar el nivel de salud de la población; desarrollar armónicamente los sistemas de salud, centrados en las personas; fortalecer el control de los factores que puedan afectar la salud y reforzar la gestión de la red nacional de atención. Todo ello para acoger oportunamente las necesidades de las personas, familias y comunidades.

Tienda en línea: Aplicativo para el registro de los anuncios de venta de café colombiano a través de internet.

Resumen

Este proyecto se realizó por medio de un proceso investigativo con el fin de brindar un completo plan exportador y asesoría empresarial a la empresa Tostadora Café Baeza.

En la extensión de este documento se observara el desarrollo del proceso investigativo para el proceso de internacionalización de la empresa, de igual manera como por medio de la práctica empresarial se hicieron diferentes avances en beneficio comercial e institucional para la misma.

Introducción

En mi proyecto de grado quiero exponer mi experiencia profesional durante el desarrollo de mi práctica empresarial en el Departamento de Mercadeo y Comercio Exterior de la empresa Tostadora Café Baeza, la cual se ha dedicado por más de 56 años a la producción de café tostado y molido en las presentaciones tradicional y gourmet.

De la misma manera exhibo, como a través de la puesta en práctica de mis conocimientos como profesional en negocios internacionales, pude ofrecer asesoría en materia comercial para el desarrollo de estrategias, que ayudaran a la compañía en el proceso de expansión de sus mercados tanto a nivel nacional como internacional. Así mismo adquirí diversos conocimientos sobre la internacionalización de las empresas colombianas y el papel de las entidades estatales en este proceso.

1. Justificación

Tostadora Café Baeza es una empresa dedicada a la producción y comercialización de café gourmet y tradicional, tostado y molido. Su transcendencia de más de 56 años en la región le ha permitido posicionarse como una de las empresas más reconocidas en el ámbito agroindustrial, por lo cual desean expandir sus mercados tanto a nivel nacional como internacional.

Es por esto que permiten la vinculación de un practicante universitario en negocios internacionales, con el fin de desarrollar un plan exportador junto a un estudio de mercados, que le permita conocer toda la información y el proceso pertinente para llevar a cabo a corto o mediano plazo la exportación de sus productos, y que, de igual manera, con sus conocimientos brinde una visión más amplia a la empresa sobre la internacionalización de la misma.

2. Objetivos

2.1 Objetivo General

Desarrollar un plan exportador para la empresa Café Baeza con el fin de encontrar los nuevos mercados los cuales podamos suplir con los productos que ofrecemos, de igual manera participar en los procesos y brindar sus conocimientos para la expansión de los mercados a nivel nacional e internacional.

2.2 Objetivos Específicos

- Desarrollar un estudio de mercados con el fin de obtener la mejor locación y aceptación del producto.
- Revisar la documentación pertinente para llevar acabo los procedimientos afines para la exportación.
- Establecer contactos en el exterior con el fin de presentar un futuro cliente para el producto.
- Brindar asesoría a la empresa en materia comercial para ampliar los mercados nacionales e internacionales.
- Realizar visitas empresariales con el fin de crear convenios con nuevos clientes para el producto.

3. Perfil de la Empresa

3.1 Razón Social

Tostadora Café Baeza.

3.2 Objeto Social

Producción y comercialización de café tostado y molido.

3.3 Ubicación Empresa

Dirección: Kilometro 2 Vía San Gil- Charala

Teléfono: 7243951

Jefe Inmediato: David Rodríguez Rojas

Cargo: Jefe de planta

Email: ingdavidrodriguez@hotmail.com

3.4 Misión

Café Baeza es una compañía dedicada a la producción y comercialización de café tradicional, desde 1960 se ha dedicado a realizar una rigurosa selección del café con la más alta tecnología a nivel de la región santandereana, de la mano del caficultor, generando un impacto social positivo y garantizando al consumidor nacional e internacional un café “digno de servir en toda mesa”.

3.5 Visión

Para el año 2020 la compañía Café Baeza se consolidara como una de las empresas líderes en el mercado colombiano en exportación de café, brindando al consumidor una experiencia única al degustar el mejor café de la región santandereana.

3.6 Organigrama

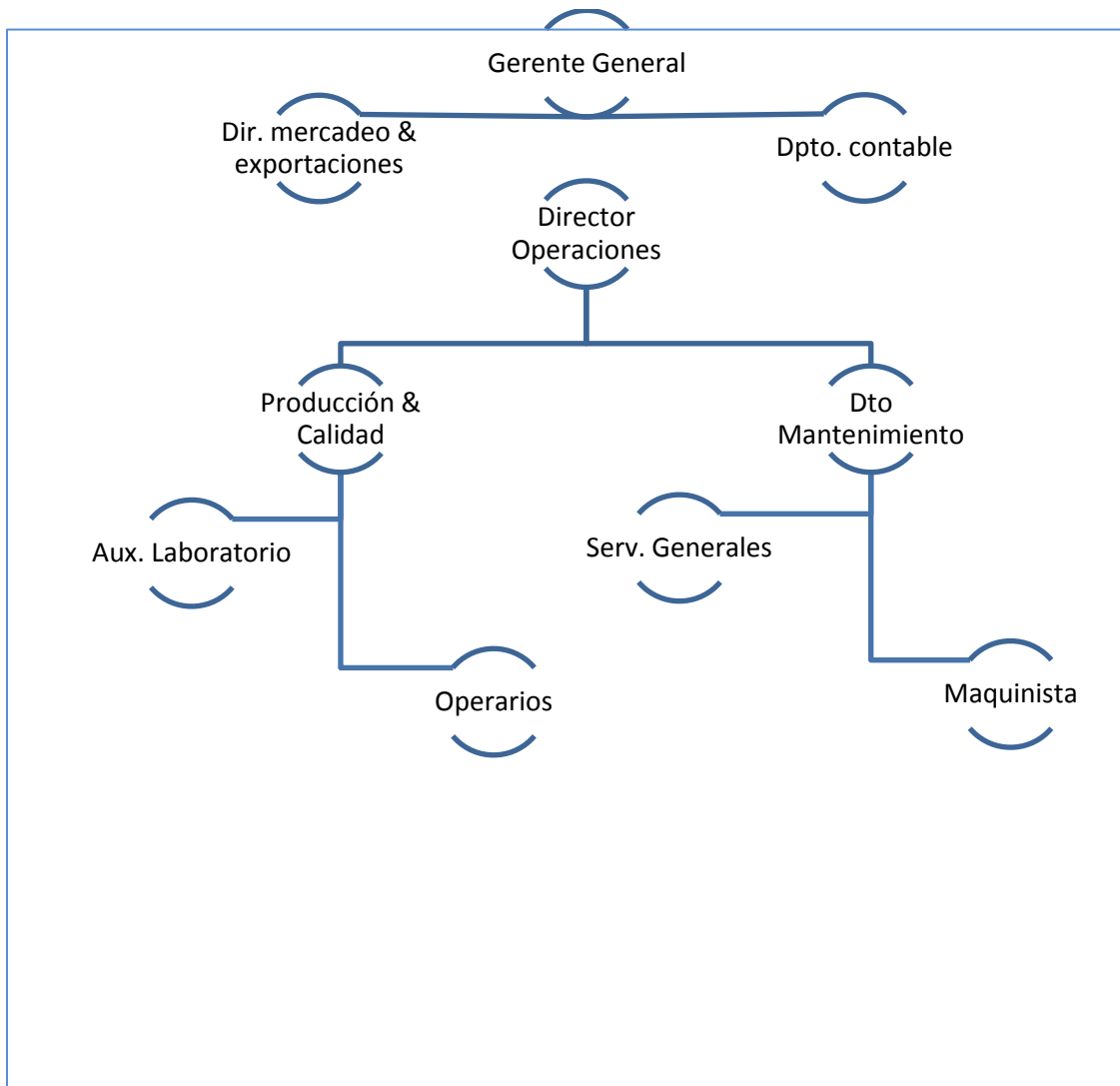


Figura 1. Organigrama Tostadora Café Baeza

3.7 Portafolio de productos

Café tostado y molido tradicional de 125 grs.

Café tostado y molido tradicional de 250 grs.

Café tostado y molido tradicional de 500 grs.

Café tostado en grano gourmet de 500 grs.

Café tostado molido gourmet de 500 grs.

4. Cargo y funciones asignadas

4.1 Cargo

Practicante Universitaria del departamento de mercadeo y exportaciones de la empresa Tostadora Café Baeza.

4.2 Funciones asignadas

- Seleccionar una futura locación que presente aceptación del producto a exportar.
- Revisar y actualizar documentación pertinente y permisos para exportar café tostado molido y entero.
- Establecer contacto y seguridad comercial entre las dos partes, (Cliente en el extranjero y Café Baeza).
- Dar a conocer los requerimientos necesarios para realizar el proceso de exportación.
- Participar en eventos y/o conferencias que la empresa requiera, representando la misma; de igual manera buscar programas o acontecimientos que sean de ayuda en el crecimiento y el alcance de las metas de la empresa.

- Asesorar a la empresa en el ámbito comercial y de mercadeo que pueda ayudar a incrementar las ventas.
- Buscar nuevos clientes para el producto y realizar visitas empresariales si así lo requiere.

5. Descripción de los procesos, procedimientos ejecutados y herramientas utilizadas.

5.1 Estudio de mercados

En primer lugar se realizó un completo estudio de mercados, en el cual se describe en general el sector cafetero en la actualidad Colombiana y las oportunidades que tiene este sector a gran escala a nivel mundial.

Por otra parte, se revisó las generalidades de este sector; se identificaron las partidas arancelarias de acuerdo al portafolio de productos que ofrece la tostadora Café Baeza y se realizó un resumen de las partidas arancelarias que equiparan todo el sector cafetero con el fin de observar cuales son los productos que se destacan más a nivel de las exportaciones Colombianas.

En un tercer escenario se procedió a realizar un completo análisis de los exportadores mundiales del sector, con el fin de ver que tan competitivo es nuestro país en las exportaciones del mismo y de igual manera se analizó los principales importadores, para empezar a seleccionar los países objetivo a los que la tostadora café Baeza podría en un futuro enviar sus productos.

Al terminar este completo análisis, se derivó de este como país objetivo a la República de Chile, observamos las oportunidades que se presentan en este país y como ha sido el desarrollo del sector en este, sus principales proveedores y cómo se comportan las exportaciones del sector en Santander.

En otra instancia se efectuó un estudio para analizar completamente el comercio de este producto en la República de Chile, teniendo en cuenta los canales de distribución, los competidores en el mercado y los empaques, etiquetas y certificados que deben tener los productos antes de ingresar al país Chileno de acuerdo a las leyes que regulan la entrada de mercancías en el mismo.

Por último se destaca los aspectos logísticos del país Chileno para tener una visión más amplia del mismo, sus principales puntos de acceso, rutas desde Colombia, frecuencias y tiempos de tránsito. También se da una completa información sobre las tarifas de fletes y los precios internacionales que manejan los dos principales proveedores de Chile: Italia y Estados Unidos; además se suministran los documentos necesarios para la entrada del producto al país, según la ley de ordenanza de aduanas del mismo.

Como un anexo al estudio de mercados enfocado principalmente al país Chileno, se muestran otras posibilidades de exportación a otros países con un gran potencial y el contacto, además, de algunas empresas exportadoras del sector para un futuro socio estratégico comercial.

5.2 Registro como exportador ante FEDECAFE.

El registro como exportador ante la Federación Nacional de Cafeteros fue un proceso de una duración aproximadamente de dos meses.

El primer paso a seguir fue la lectura de la resolución 05 de 2015 del comité Nacional de cafeteros, para conocer los requisitos que, como empresa, se debía cumplir para solicitar el registro y que obligaciones tenían al ya estar registrados como exportadores.

Al llevar a cabo todos los requerimiento solicitados por la Federación, se procede a realizar él envió a la secretaria general para su revisión. Al cabo de aproximadamente dos meses, se recibe

respuesta, asignando el código OIC (Organización Internacional del Café) 807 para la marcación de los lotes a exportar.

Del mismo modo, con la comunicación que se recibió, la empresa Tostadora Café Baeza fue autorizada para él envió de muestras sin valor comercial durante el periodo comprendido entre el 28 de Septiembre de 2016 y el 31 de Marzo de 2017.

5.3 Anuncio de venta:

Para complementar el proceso de registro de la empresa en el sistema de la federación, se procedió a llenar un formulario con información de la compañía, con el fin de que la entidad nos entregara un usuario y una clave para poder poner el anuncio de exportación en la tienda en línea de la federación.

Este proceso del anuncio de venta tuvo una duración de aproximadamente 3 semanas.

5.4 Certificado de exportación ante el INVIMA

Datos Generales del Producto							
Expediente	19983023	Nombre producto	CAFE TOSTADO EN VARIEDADES: EN GRANO Y MOLIDO				
Registro Sanitario	RSAJ1515507	Vencimiento	2017/10/03	Modalidad	FABRICAR Y VENDER	Estado Registro	Vigente
Observaciones	NI, 21662481 VIDA UTIL 45 DIAS.						
Marcas	BAEZA						
Datos de Interes							
Tratamiento	MOLIDO	Condiciones de conservación	MEDIO AMBIENTE				
Presentaciones Comerciales							
Presentacion Comercial							
EMPAQUE EN POLIPROPILENO BIORIENTADO LAMINADO POR 500, 250, 125 GRAMOS.							
Roles por Producto							
Rol	Nombre / Razon Social	Direccion	Pais	Depto	Ciudad	Email	
FABRICANTE	MARIA EUGENIA MARTINEZ ESTRADA PROPIETARIA DEL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO DENOMINADO GAITANA GOURMET		COLOMBIA	SANTANDER	SAN GIL		
FABRICANTE	CAFE BAEZA ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO DE PROPIEDAD DE HUMBERTO NEIRA MARQUEZ	KM 1 VIA SAN GIL CHARALA	COLOMBIA	SANTANDER	SAN GIL		
TITULAR REGISTRO SANITARIO	CAFE BAEZA ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO DE PROPIEDAD DE HUMBERTO NEIRA MARQUEZ	KM 1 VIA SAN GIL CHARALA	COLOMBIA	SANTANDER	SAN GIL		

[Imprimir << Atras](#)

Figura 2. Consulta registro sanitario INVIMA

Como se observa en la imagen, el registro sanitario ante el INVIMA de la empresa Café Baeza se encuentra desactualizado, la empresa ya no pertenece al Sr. Humberto Neira Márquez ni tampoco desarrolla sus procesos en la dirección anteriormente establecida, por lo cual surgirían problemas al momento de realizar el proceso de exportación pues los demás documentos si están al día con el nuevo propietario, el Sr. Alfonso Rodríguez.

Existen entonces dos maneras de realizar la actualización de este registro sanitario:

- El Sr. Humberto Neira Márquez y el Sr. Alfonso Rodríguez deben formalizar mediante un contrato de sesión la venta del registro sanitario, luego proceder a llenar el Formato único de Alimentos registros Sanitarios o Permiso Sanitario o Notificación Sanitaria y tramites asociados (ASS-RSA-FM099) en el cual deben diligenciar los campos de información básica y modificación automática y, por último, consignar en la cuenta del banco de Davivienda del INVIMA el valor de 414.133 con el código de tarifa 4001-31. Estos documentos se deben enviar a la Carrera. 10 # 64-28 en la ciudad de Bogotá D.C.
- El Sr. Alfonso Rodríguez, si lo desea, puede solicitar un nuevo registro sanitario que con la resolución 0719 del 2015 (por la cual se establece la clasificación de alimentos para consumo humano de acuerdo con el riesgo en salud pública del ministerio de salud y protección social) pasa a ser una Notificación Sanitaria, pues el café se encuentra clasificado en esta resolución con el código 3.4.2 que establece que es un alimento de menor riesgo en la salud pública.

Para solicitar esto debe seguir los siguientes pasos:

- Se debe diligenciar el Formato único de Alimentos registros Sanitarios o Permiso Sanitario o Notificación Sanitaria y trámites asociados (ASS-RSA-FM099) en el cual se deben

diligenciar los campos de información básica, solicitud de N.S. (notificación sanitaria) y ficha técnica el producto.

- Se debe diligenciar de forma presencial el formato único de inscripción de establecimientos en la oficina de atención al ciudadano.
- Se debe diligenciar el formato único de inscripción de la dirección de alimentos y bebidas web.
- Formato de registro de notificación electrónica (AIC-NOT-FM002).
- Por último se debe consignar a la cuenta de Davivienda del INVIMA el valor de 2.275.202 con el código de la tarifa 2300. Estos documentos se deben enviar a la Cra. 10 # 64-28 en la ciudad de Bogotá D.C.

Es recomendable ejecutar el diligenciamiento de la notificación sanitaria, porque, el actual registro sanitario esta por vencer en un término inferior a un año, realizar el proceso de sesión lleva aproximadamente dos meses y tiene un costo más que tendría que asumir la empresa y al cabo de un tiempo pagar por la renovación, en términos de costos sería más accesible optar por hacer el procedimiento nuevo.

5.5 Certificado de exportación ante el INVIMA:

En la página web: www.invima.gov.co el sistema de trámites en línea nos permite registrarnos y luego de esto procedemos a realizar el trámite llamado: Inspección Sanitaria para Exportación de Alimentos en Sitios de Control de Primera Barrera, al diligenciar este formato arroja un valor el cual se debe cancelar en línea e imprimir este soporte.

Este procedimiento se debe realizar aproximadamente 3 días antes del envío de la mercancía.

Posterior a esto, en el sitio de control en el cual va a salir la mercancía, se radica la solicitud ante la oficina del Invima que se encuentre en el puerto de salida junto a la solicitud impresa que se realizó en línea, el comprobante de pago, factura comercial y la lista de empaque.

Esta solicitud demora aproximadamente un día o menos, si la mercancía arriba a puerto de salida en la mañana, en la misma tarde se podría estar realizando este procedimiento.

5.6 Certificado fitosanitario ante el ICA

La convención internacional de protección fitosanitaria (CIPF) asigno al café tostado y molido la categoría 1 en la NIMF # 32 (categorización de productos, según su riesgo de plagas) que menciona que los productos pertenecientes a esta categoría: “no tienen capacidad para ser infestados por plagas cuarentenarias. Por ende, no deberían requerirse medidas fitosanitarias y no debería considerarse que para tales productos se precise una certificación fitosanitaria con respecto a las plagas que pudieran haber estado presentes en los productos antes del proceso. Lo cual indica que no es necesaria la expedición de un certificado fitosanitario para la exportación del producto.

5.7 Envió de Muestras sin valor comercial (MSVC):

Bajo esta modalidad se pueden exportar mercancías nacionales en calidad de Muestras Sin Valor Comercial, cuyo valor anual no exceda de \$10.000 USD.

El trámite de la exportación se debe surtir mediante el diligenciamiento de la Declaración de Exportación Simplificada (Cód. 610), la cual debe contener los datos definitivos de la mercancía y enviarse al exterior en embarque único; así mismo, debe estar acompañada para su aceptación

de los vistos buenos, autorizaciones o licencias que se requieran para su salida del territorio aduanero nacional.

Documentos exigidos por las empresas de tráfico postal y mensajería expresa:

- Permiso de la federación nacional de cafeteros.
- Carta de responsabilidad.
- Guía de transito de la federación nacional de cafeteros.

5.8 Exportación de café en pequeñas cantidades

Esta es una modalidad adoptada por la federación nacional de cafeteros con el objetivo de promover la exportación en pequeñas cantidades de café.

El proceso de exportación es más simplificado para que cualquier persona, que está registrada como exportador de café pueda enviar este, a través de las empresas de mensajería expresa.

Para este proceso lo primero que debe hacer el exportador es cumplir con la regulación cafetera, en este caso, para café tostado expuesta en la resolución 01 de 1999 y la resolución 04 de 2015, el siguiente paso es realizar el pago de la contribución cafetera a través de la tienda en línea, la siguiente tabla muestra los valores de la contribución cafetera dependiendo el tipo de café a exportar:

Café verde	Café tostado	Café soluble	Extracto de café
6,00 USc/lb	1,08 USc/lb	0,48 USc/Lb	0,36 USc/Lb

Tabla 1. Valores asignados de la contribución cafetera

En este programa se pueden exportar las siguientes cantidades de café:



Figura 3. Cantidades de café permitidos a exportar en la modalidad de pequeñas cantidades

Después de realizar el pago de la contribución cafetera se procede a hacer el envío mediante las empresas de tráfico postal autorizadas para esto que son:

- 4-72
- Deprisa
- FeDEX
- DHL Express
- Servientrega

Los documentos requeridos por las empresas de tráfico postal son los siguientes:

- El certificado de la contribución cafetera emitido por la tienda en línea.
- El comprobante de pago del botón PSE de la contribución cafetera
- El comprobante de repeso.
- Documentación requerida por el país donde ingresara el producto.

5.9 Proceso de certificación Denominación de Origen Colombia ante Cafecert.

Es de suma importancia la tendencia de los cafés Colombianos a tener la certificación que los garantice como “100% Café de Colombia”, por la demanda y reputación que esto le otorga al café ante el panorama internacional.

El proceso de certificación se lleva de la mano de Cafecert, que es una entidad de certificación del café colombiano.

El proceso para obtener esta solicitud esta en desarrollo, lo primero que se realizo fue el contacto a Cafecert para saber los requisitos a cumplir y procedimientos a efectuar para poder optar por esta certificación, seguido de esto recibimos respuesta con el formulario a diligenciar y la reglamentación a cumplir al momento de que, en dado caso, se obtenga la certificación.

En estos momentos ya se envió el formulario y estamos esperando obtener respuesta.

5.10 Formulación y puesta en práctica de estrategias de mercadeo para incrementar ventas y clientes.

Las estrategias de mercadeo implementadas hasta el momento han sido las siguientes:

- **Mercadeo de muestra gratis:** Con esta estrategia recorrimos las cafeterías de San Gil para darles a conocer nuestro producto tanto tradicional y gourmet, gracias a esto logramos que las más reconocidas ahora compren nuestros productos.
- **Mercadeo Digital:** La empresa Tostadora Café Baeza no contaba con ninguna red social o publicidad en internet, por este motivo se creó la página en Facebook en la cual se publica cada evento que se realiza, ha tenido un muy buen desarrollo y aceptación por parte de la comunidad.

- **Mercadeo de emboscada directa:** La empresa Tostadora Café Baeza ha participado de eventos como Santander compra Santander y la Feria Internacional de cafés especiales en los cuales ha podido promover su negocio directamente con un grupo de empresas o personas que han estado interesadas en los productos que comercializa la empresa.
- **Mercadeo de regalo extra:** Para el mes de Diciembre se ha preparado un sorteo en los municipios de San Gil, Charala y Villanueva, los cuales son las plazas con mayor venta y aceptación del producto, de algunos electrodomésticos del hogar.

El contacto para adquirir estos electrodomésticos se realizó directamente con la empresa Kalley, la cual contactamos por medio de correo electrónico para que realizara él envío de un portafolio de los productos que nos pudieran ofrecer.

Buscamos con ello que las personas se fidelicen con el producto y poder competir con las empresas del sector que también se encuentran desarrollando este tipo de estrategias con el fin de atraer más consumidores.

5.11 Visitas a los clientes, para la creación de una base de datos la cual se proveerá a los centros de distribución con los cuales la empresa tiene convenio o está en proceso de asociarse y para realizar un seguimiento a las ventas.

Se realizaron visitas empresariales a los diferentes clientes (supermercados, hipermercados, tiendas) con el fin de realizar una completa base de datos que contenía los siguientes datos:

Nombre del establecimiento, propietario, dirección, teléfono, clasificación del lugar, NIT (necesario para la facturación en algunos casos) y las ventas y su respectiva fecha.

Esta base de datos la cual está en proceso de realización se desarrolla con el fin de tener un control de las plazas en las cuales el producto se comercializa, así la información sobre las ventas

está disponible para hacer un análisis sobre si aumentan o disminuyen y podemos emplear estrategias de mercadeo en cualquier caso.

También se da la realización de esta base de datos para ofrecer un mejor servicio al cliente y poder hacer un seguimiento sobre la venta del producto.

Por ultimo queremos brindar esta base de datos a los proveedores del producto a nivel regional, con los cuales Café Baeza ya tiene un convenio vigente para que distribuyan el producto con el fin de que no se descuide ninguna de las plazas, los distribuidores del producto son:

➤ Distrimarket- Freddy Rueda

(Mogotes, San Gil, Valle de San Jose, Paramo, Ocamonte, Curiti y sus veredas, Aratoca, Charala).

➤ Distribuciones Annicol – Juan Carlos Acevedo

(San Gil, Mogotes, Valle de San Jose, Paramo, Ocamonte, Curiti y sus veredas, Aratoca, Charala).

➤ Distribuciones Meneses Ortiz – Orlando Meneses

(Simacota, Chima, Cabrera, Galan, Hato, Palmar, Cepita, Guadalupe, Guapota, Palmas del Socorro, Confines).

➤ Sergio Beltrán (Guajira)

5.12 Visitas a los hoteles de San Gil, como plaza interesante para las ventas de la empresa.

Realizando una pequeña investigación, buscando nuevas plazas en las cuales se pudiera empezar a comercializar el producto, se logró observar que San Gil, como capital turística de Santander, tiene una gran afluencia de personas que se interesan por visitar el municipio y una

gran cantidad de establecimientos del sector turístico y hotelero, en los cuales el café es uno de los productos más consumidos pues en la mayoría de casos es gratuito y se tiene como un obsequio hacia los huéspedes; por esta razón decidimos presentar un portafolio de productos a los establecimientos con un menor precio que en el que se encuentra el producto en el mercado y ofreciéndoles una distribución directa.

5.13 Participación en la Feria Internacional de Cafés Especiales, San Gil 2016.

Esta feria se llevó a cabo en la semana del 26 de Septiembre al 2 de Octubre de 2016 en San Gil, Santander; en esta feria Café Baeza obtuvo un reconocimiento por su amplia trayectoria en el mercado Santandereano y la participación allí permitió dar a conocer más el producto y analizar la competencia.

5.14 Asistencia al evento “Santander compra Santander”, 02 de Diciembre de 2016

Este evento es organizado por la Cámara de Comercio de Bucaramanga y Fenalco Sur de Santander, con el fin de integrar las empresas santandereanas, consiste en agendar citas con empresas que estén interesadas en el producto que se ofrece o que ofrezcan productos que sean de interés para la empresa; por medio de la plataforma web se puede observar el perfil de las empresas y pedirles la cita, la cual tiene una duración de 30 minutos.

La asistencia a este evento nos permitió conocer un poco más de las diferentes empresas que jalonan la economía Santandereana, pudimos dar a conocer un poco más de nuestro producto y realizar alianzas estratégicas con empresas de otros sectores económicos.

5.15 Inscripción de la Tostadora Café Baeza ante FEDECAFE

Según la resolución 1 de 2002, art. 1 todas las trilladoras y tostadoras de café, así como las fábricas de café soluble existentes en el país, deberán inscribirse ante la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia.

La inscripción tendrá una vigencia hasta el 30 de junio de cada año y será renovable por períodos anuales contados a partir del primero de julio.

Para realizar este proceso se debe consignar el formulario para inscripción y renovación de tostadoras, el cual se debe enviar entre Enero 01 y Abril 30.

6. Marco Normativo

- Resolución 05 de 2015 del comité nacional de cafeteros.
- Resolución 001 de 1999 del comité nacional de cafeteros.
- Resolución 04 de 2015 del comité nacional de cafeteros.
- Resolución 01 de 2002 del comité nacional de cafeteros.
- Artículos 320 y 321 del Decreto 2685 de 1999.
- Decreto 2685 de 1999
- Resolución 719 de 2015
- Resolución 1 de 2002

7. Aportes

7.1 Aportes de la Empresa a la formación profesional del practicante

El haber tenido mi primera experiencia laboral en el campo profesional para el cual me prepare durante 5 años ha sido gratificante, la oportunidad de desempeñar un papel importante y fundamental para el crecimiento de una empresa y que mis conocimientos sean fundamentales como palanca para el desarrollo de la misma, me ha enseñado a ser una persona más responsable y activa.

También logré capacitarme cada vez más en el campo comercial, relacionarme directamente con otras compañías que tienen, como Café Baeza, metas de alcanzar otros mercados y aportar un poco más al desarrollo de la región, me hace ver que aún hay mucho por hacer y mucho por aprender.

Me sentí un miembro más de la empresa y una persona íntegra que puede aportar activamente al desarrollo social y empresarial de esta región.

7.2 Aportes del Practicante a la Empresa

Gracias a los conocimientos adquiridos en mi universidad, logre lo que pocas empresas han logrado en un pueblo como San Gil, abrir una oficina dedicada a fortalecer las relaciones comerciales y que quieren cerrar la brecha y explorar el mercado internacional.

En un trabajo arduo dedicado logramos incrementar clientes y ventas, enseñando a la compañía la nueva dinámica del mercadeo internacional, participando activamente de las reuniones gremiales y posicionando de nuevo en el mercado una empresa que habían dejado

decaer por no tener el conocimiento y la actualización ante los nuevos retos que impone el mercado.

He dejado para la empresa una nueva visión de los negocios internacionales, dejando para ellos más claras las oportunidades que tienen como empresa de crecer y explorar nuevos nichos.

8. Conclusiones y Recomendaciones

8.1 Conclusiones

- Logré poner en práctica todas mis capacidades y conocimiento aprendido durante la preparación como profesional en negocios internacionales.
- Tuve la oportunidad de desenvolverme en un entorno más activo, reforzando así mi capacidad intelectual, imponiéndome retos cada día.
- Pude tener contacto con otras empresas, conocer más a fondo las necesidades de nuestra región, por lo cual pude darme cuenta que aún hay mucho miedo y desconocimiento en materia de internacionalización y hay muchas empresas que podrían sacar provecho de ello.

8.2 Recomendaciones

- Recomiendo la vinculación de más personal capacitado en el área administrativa.
- Se debe invertir más en la empresa para poder llevar a cabo todos los procesos, que darán a corto, mediano o largo plazo, rendimientos.
- Sugiero mantener en funcionamiento las herramientas que cree para dar a conocer más la empresa y realizar seguimiento a las ventas (Pagina de Facebook, base de datos)

Referencias Bibliográficas

Decreto 2685 de 1999 por el cual se modifica la Legislación Aduanera, art. 320, 321 exportación de muestras sin valor comercial. Diciembre 28 de 1999. Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

Resolución 01 de 1999. Por medio de la cual se reglamenta la calidad para el café de exportación tostado y molido. Enero 19 de 1999. Comité Nacional de Cafeteros.

Resolución 01 de 2002. Por medio de la cual se modifican los requisitos para la inscripción de trilladoras, de tostadoras de café y de fábricas de café soluble y se dictan otras disposiciones afines. Enero 22 de 2002. Comité Nacional de Cafeteros.


Resolución 04 de 2015. Por medio de la cual se modifica la Resolución 01 de 1999. Octubre 15 de 2015. Comité Nacional de Cafeteros.

Resolución 05 de 2015. Por medio de la cual se adopta la Reglamentación para el control y la administración del Registro de Exportadores de Café de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. Octubre 15 de 2015. Comité Nacional de Cafeteros.

Resolución 0719 del 2015. Por la cual se establece la clasificación de alimentos para consumo humano de acuerdo con el riesgo en salud pública. 11 de Marzo del 2015. Ministerio de Salud y Protección Social.

Apéndices

Apéndice A. Registro como exportador ante Fedecafe



Federación Nacional de
Cafeteros de Colombia
NIT. 860.007.538-2

Bogotá D.C., 05 de Octubre de 2016
SGR16C11902

Señor
ALFONSO RODRIGUEZ RAMIREZ
Kilometro 2 Via San Gil - Charala
San Gil, Santander.

Ref: *Solicitud de Inscripción como Exportador de Café. Resolución 05 de 2015 del Comité Nacional de Cafeteros.*

Respetado (a) Señor (a):

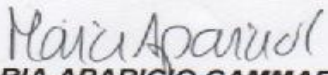
Nos permitimos comunicarles que para los efectos solicitados por el Señor **ALFONSO RODRIGUEZ RAMIREZ** con NIT **5656575-7** se le ha asignado el código **807** para la marcación de sus lotes como Exportador de Café.

Adjuntamos fotocopia de la comunicación No. 800/76 del 13 de julio de 1976 de la Organización Internacional del Café sobre la marcación de lotes, según la cual, el primer lote que exporten debe ir marcado **3-807-0001** en donde el primer dígito (**3**) corresponde a la clave de Colombia; el segundo (**807**) es su código como Exportador; y el tercero, identifica la partida de café o lote. Al inicio de cada año cafetero cambia la numeración.


Esta comunicación y el registro no implica pronunciamiento alguno acerca de la actividad financiera u origen de recursos del Exportador de Café.


Registro valido hasta el 31 de Diciembre de 2016. Su renovación debe hacerse en la forma y dentro del término previsto en la Resolución 05 de 2015.

Cordialmente,



MARIA APARICIO CAMMAERT
Secretaria General

Copia:  Secretaria General, Gerencia Comercial, Almacafé, Coordinación de Logística, Inspecciones Cafeteras: B'Aventura - Cartagena - Santa Marta




Misión: *Asegurar el bienestar del caficultor colombiano a través de una efectiva organización gremial democrática y representativa*

Calle 73 No. 8-13 - Conmutador: (1) 313 6600/6700 - Fax: (1) 217 1021
www.cafedecolombia.com - Bogotá - Colombia

F:SAAS
Febrero

Apéndice B. Autorización muestras sin valor comercial


Federación Nacional de Cafeteros de Colombia
NIT. 660.007.538-2
DCM16C11913

Bogotá D.C., 05 de Octubre de 2016

Señor
ALFONSO RODRIGUEZ RAMIREZ
Kilometro 2 Via San Gil - Charala
San Gil, Santander.

Ref: Autorización para la Exportación de muestras de cafe sin valor comercial


Respetados señores,

Conforme a lo previsto en los Artículos 320 y 321 del Decreto 2685 de 1999 y 278 de la Resolución 4240 de 2000, nos permitimos manifestarle que la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, otorga visto bueno para que la firma, **ALFONSO RODRIGUEZ RAMIREZ** con código de exportador Nro. **807** realice exportaciones de muestras sin valor comercial durante el período comprendido entre el 28 de Septiembre y el 31 de Marzo de 2017.


Esta Federación no asumirá ninguna clase de responsabilidad por el contenido de las mismas.

Copia de la presente autorización se debe anexar a cada una de las operaciones de exportación que se presenten para su trámite ante la DIAN.

Cordialmente,


YOLANDA BUITRAGO
Información Cafetera Institucional

Copia: DIAN Aeropuerto el Dorado

 Misión: Asegurar el bienestar del caficultor colombiano a través de una efectiva organización gremial democrática y representativa

Calle 73 No. 8-13 - Conmutador: (1) 313 6600/6700 - Fax: (1) 217 1021
www.cafedecolombia.com - Bogotá - Colombia

F.SAAI
Floreán

Apéndice C. Tienda en línea

Ici.Registro@cafedecolombia.com 15/11/16 ☆ ↶ ↷

para mí ▾

Buenas tardes,

Nos permitimos informarles el ID y password para el acceso del Señor RODRIGUEZ RAMIREZ ALFONSO al sistema en línea de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia.

Con este usuario y password su Compañía estará en posibilidad de registrar y asignar anuncios de ventas a través de Internet, lo cual a su vez implica que su administración y buen uso queda bajo su responsabilidad desde el momento en que reciban esta comunicación.

Por favor ingrese a la dirección: <https://portal.federaciondefcafeteros.org/iri/portal>, registre su ID y Password

ID : Dayanny.Pinto
PASSWORD : CAFE2016

La primera vez que ingrese, se le solicitará que cambie su contraseña. La nueva contraseña deberá contener una combinación de letras y números.

Favor tener en cuenta el numeral 1 y 5 de la Resolución 05 de 2015 del Comité Nacional de Cafeteros, con respecto del anuncio del anuncio de venta y el pago de la contribución cafetera.

Nota: Los registros que se realizan en la **Tienda en Línea no se pueden anular**, solo en casos excepcionales se realizan algunos ajustes.

Favor informarnos acuse de recibo de este mensaje.



Información Cafetera Institucional
Regulación Cafetera

PBX: (57-1) 313 8600 Ext. 1177, 1617 y 1556
Calle 73 No. 8-13 Torre B Piso 2 - Bogotá, Colombia

Apéndice D. Página de Facebook Café Baeza

The image shows a screenshot of the Facebook page for 'Tostadora Café Baeza'. The page layout includes a profile picture on the left with the company logo, a cover photo of the building, and a navigation menu. The main content area features a 'Destacadas' section with a contact link and a map. On the right, there is a business information box showing a 4.8-star rating and a 'Abierto ahora' status.

TOSTADORA CAFÉ BAEZA

Café Baeza
@cafebaeza

Inicio

Publicaciones

Opiniones

Fotos

Información

Me gusta

Crear una página

Te gusta

Siguiendo

Compartir

Enviar mensaje

Destacadas

Ponte en contacto con **Café Baeza**

Planifica tu visita a **Café Baeza**

Empresa en San Gil

4.8 ★★★★★ · Abierto ahora

Invitar a amigos a que indiquen que les gusta la página

Café Baeza es una compañía con una trascendencia de 56 años, dedicada a la

Apéndice E. Portafolio de productos

Ver documento externo en carpeta Apéndices.

Apéndice F. Base de datos

Ver documento externo en carpeta Apéndices.

Apéndice G. Certificación de origen ante Cafecert.

Ver documento externo en carpeta Apéndices.

Apéndice H. Inscripción de la tostadora Café Baeza.

Ver documento externo en carpeta Apéndices.

Apéndice I. Estudio de mercados

Ver documento externo en carpeta Apéndices.