

COLOMBIA 380 F2931a 1981

FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS DE COLOMBIA

CONVENIO PRODESARROLLO-IICA

DOCUMENTO DE TRABAJO # 4

ANTEPROYECTO PARA EL DESARROLLO DE EXPORTACIONES
ORIGINADAS EN LA ZONA CAFETERA Y SU AREA DE INFLUENCIA

í, Septiembre 1981

IICA CH CO 380 F2931a 1981



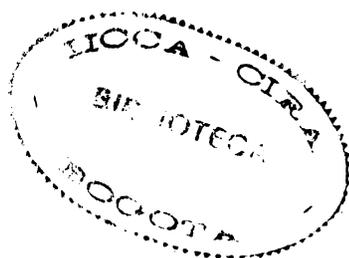
LICCA
Z/1934
1981

FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS DE COLOMBIA

CONVENIO PRODESARROLLO-IICA

DOCUMENTO DE TRABAJO # 4

ANTEPROYECTO PARA EL DESARROLLO DE EXPORTACIONES
ORIGINADAS EN LA ZONA CAFETERA Y SU AREA DE INFLUENCIA



Bogotá, Septiembre 1981



ANTEPROYECTO PRELIMINAR PARA EL DESARROLLO DE EXPORTACIONES
ORIGINADAS EN LA ZONA CAFETERA Y SU AREA DE INFLUENCIA*

I. IDENTIFICACION DEL PROYECTO

1.1 Aspectos metodológicos generales:

El Plan de Promoción y Desarrollo Agroindustrial para la Zona Cafetera (PPDA) plantea como una de las estrategias a seguir la creación de una Sociedad de Comercialización Internacional (SCI)^{1/} que permita orientar al mercado externo la producción de diez productos originados en la zona cafetera. En la primera etapa los productos se venderán en forma deshidratada, congelada y en pulpa y se destinarán al mercado europeo principalmente.

La finalidad de este documento es la de aportar elementos de juicio para tomar decisiones sobre la ejecución del proyecto. Para llegar a la formulación del anteproyecto definitivo o estudio de factibilidad usualmente se requieren dos pasos previos que a veces ocurren implícitamente; pero que con este trabajo y con el documento No. 3, se quieren hacer explícitos y formales, tanto para la Dirección de PRODESARROLLO como para el grupo de trabajo del PPDA. El primer paso consistió en identificar la idea que se elabora dentro de un marco conceptual y legal en el documento No. 3. Podría resumirse en: es posible llevar a cabo una acción integradora de la producción y las unidades agroindustriales de la zona cafetera con el mercado externo a través de una empresa de comercialización. La Dirección de PRODESARROLLO to-

^{1/} En el documento de trabajo No. 3, se plantea el marco general sobre el que operaría y justifica la S.C.I., basándose en la transformación de COMERCAFE LTDA.

* Preparado por Jaime Mira. Septiembre, 1981.

mó la decisión el 11 de agosto de 1981 de continuar con el análisis. Este análisis equivale al segundo paso o sea el anteproyecto preliminar o estudio previo de factibilidad. El presente documento es un primer borrador, ^{de} este segundo paso y se intenta verificar una de las alternativas propuestas: transformar a COMERCAFE LTDA. en una S.C.I., para actuar en el mercado externo realizando inversiones por sí misma o por terceros en producción y unidades de transformación. La verificación se hace sobre datos más precisos para determinar la viabilidad técnica, económica y social del proyecto.

La etapa posterior es el tercer paso o sea el anteproyecto definitivo o estudio de factibilidad ya que en el presente documento, se prueba que existe una solución técnicamente viable y económicamente rentable para exportar a través de COMERCAFE LTDA. S.C.I..

1.2 Origen del proyecto:

Los principales objetivos de la política de diversificación de la Federación a través de PRODESARROLLO son^{2/}:

- a. Fomentar la producción de alimentos, la sustitución de importaciones y desarrollar las oportunidades de exportación e industrialización rural.

^{2/} Valdés S., Hugo. La política de diversificación y la participación de los Comités. Mimeografiado. Agosto, 1979. p. 1 y stes.

- b. Disminuir el empleo estacional, aumentar las oportunidades de ocupación y los impresos.

Estos objetivos se basan en las siguientes premisas:

- a. Concentrar la producción de café en la zona óptima y,
- b. El convencimiento de que es necesario y conveniente para el cafetero y para el país, estimular productos distintos al café, con el apoyo de los Comités y los productores.

Para el cumplimiento de sus objetivos el Programa de Desarrollo, opera bajo los siguientes puntos principales:

- a. Crédito y asistencia técnica a la producción, a las unidades agroindustriales y a organizaciones de mercadeo.
- b. Dirección y coordinación de planes y programas en las mismas áreas.
- c. Organización de servicios de apoyo como información de precios y mercados, capacitación, estudios detallados de uso de suelos, administración rural, etc.

Dentro de la estrategia orientada a la formulación de planes y programas para la agroindustria se creó una unidad con el fin de formular un Plan de Promoción y Desarrollo Agroindustrial para las zonas cafeteras.

PRODESARROLLO considera a la agroindustria como la gestión empresarial que permite la producción de bienes alimenticios o no alimenticios de origen orgánico, destinados a satisfacer las demandas reales del mercado, dentro de un proceso en que se integran el suministro de insumos para la producción agropecuaria, la transformación, la comercialización y el mercado hasta el consumidor final, sea este nacional o externo con el fin de proporcionar tanto alimentos como otros productos no alimenticios (por ejemplo cueros y maderas) de buena calidad al menor costo posible dentro de una operación económicamente rentable^{3/}.

De lo anterior se concluye que ~~como~~ el instrumento de PRODESARROLLO para la integración de la zona cafetera es el de impulsar la vinculación de la gestión empresarial a la ejecución de proyectos que enlacen el sistema productivo, las unidades de transformación y el mercado.

El primer paso para el logro de la integración se ha realizado con la creación de COMERCAFE LTDA., que es una empresa que en su primera fase busca afianzarse en el mercado nacional, realizando las siguientes actividades:

-Abastecimiento a la red de supermercados cafeteros de productos perecederos que no se originan en la zona de influencia cafetera en que se encuentran localizados.

^{3/} UPDA "propuesta para la creación de una empresa de comercialización internacional". Documento de Trabajo No. 3. Agosto, 1981. 46 p.

- Abastecimiento del mercado especializado de productos de la zona central de Bogotá, inicialmente.
- Abastecimiento del mercado tradicional de Bogotá de los mismos productos.
- Abastecimiento a la red de supermercados cafeteros y a las cooperativas de caficultores de productos básicos (ejemplo: sal y azúcar en una primera etapa).
- Operación de concesiones en mercados especializados en Bogotá.

Para el logro de sus objetivos COMERCAFE LTDA. ha definido una estructura organizacional y financiera que permitirá ejecutar las actividades anteriormente mencionadas con una inversión de \$90 millones de pesos y ventas en el primer año de \$ 500 millones y en el quinto año de \$1500 millones.

Teniendo en cuenta el actual grado de desarrollo de COMERCAFE LTDA. y el actual régimen de Sociedades de Comercialización Internacional (S.C.I., en Colombia, se tomó la decisión por parte de PRODESARROLLO de transformar a COMERCAFE en una S.C.I.)

El presente documento intenta ser el anteproyecto preliminar o estudio previo de factibilidad para crear una S.C.I. basándose en COMERCAFE LTDA. que ejecutará subproyectos en las siguientes áreas:

- a. Producción
- b. Unidades agroindustriales
- c. Mercado internacional

2. EL PROYECTO

2.1 Objetivos:

- a. Realizar experimentos de producción y de mercado de exportación como base de un anteproyecto definitivo para ejecutar el programa de exportaciones de la zona cafetera.
- b. Planear, organizar y supervisar la producción, embarques experimentales y pruebas de mercado para productos tradicionales y nuevos productos originados o que se puedan originar en la zona cafetera y en area de influencia.
- c. Elaborar un programa de desarrollo de las exportaciones a gran escala con la ayuda técnica y financiera necesaria que también cubra el campo específico de los esfuerzos a realizar en la promoción de exportación y ventas en los principales países importadores.

2.2 Caracterfsticas:

El proyecto se caracteriza por ser experimental y por integrar la producción, las unidades agroindustriales y el mercado externo. Los rechazos de exportación se venderán en el mercado interno.

Para alcanzar los objetivos propuestos se han diseñado las siguientes etapas para la realización del proyecto: (Ver Cuadro No. 1 y Gráfico No. 1)

I FASE DE FACTIBILIDAD						
ORDEN	INVESTIGACION	PRODUCCION	MERCADEO	APOYO Y FACILIDADES PRODESARROLLO	APOYO Y FACILIDADES PROEXPO	OTROS APOYOS Y FACILIDADES
	1. Selección preliminar sobre producción y posibilidad de mercado. 2. Investigaciones de mercado. 5. Ensayos de producción, variedades, patrones de cultivo, con controles de plagas y enfermedades, cosecha. 8. Análisis de mercado, canales, facilidades internas y externas, medios de transporte, etc. 9. Continuación en los ensayos de producción, basados en los resultados del período anterior y aceptación del mercado.	6. Demostración para productores seleccionados. 10. Parcelas demostrativas experimentales a agricultores seleccionados -Estimación de costos de producción. -Entrenamiento de extensionistas.	7. Embarques experimentales pequeños para probar aceptación y precio. 11. Embarques experimentales -Pruebas de mercado -Mercado local para rechazos de exportación. -Actividades de post-cosecha, empaque transporte. 12. Diagnóstico del Mercado.	3. Apoyo y facilidades en la organización de la investigación, pruebas de siembra y embarque.	4. Crédito y apoyo en las investigaciones.	
II DESARROLLO EN GRAN ESCALA						
	13. Última etapa de ensayos de producción, variedades, suministro de semillas, etc.	16. Contratos de producción, fortalecimiento, asociaciones productoras, extensión	17. Exportaciones, mercado doméstico, actividades de promoción.			
III OPERACIONES A GRAN ESCALA						

Primera Etapa

- a. Selección preliminar de productos y variedades a exportar hecho sobre la base de producción aparente y mercados potenciales.
- b. Selección de mercados y recolección de información básica como es-tacionalidad, calidad y requerimientos de empaque, precios, condiciones de acceso al mercado, métodos de distribución, transporte al mercado, etc., y una opinión general de preferencia de los consumi-dores a la presentación y el sabor.
- c. Arreglos provisionales con algunos importadores/distribuidores en estos mercados.

Segunda etapa

Establecer la cooperación requerida en la etapa de planeamiento y du-rante el estado de ejecución con:

- a. Productores, organizaciones de productores o firmas que serán los abastecedores futuros de los productos a exportar. Durante esta etapa se consultarán los tipos de contrato, épocas, variedad, etc., negociaciones de CAT, etc.
- b. Instituciones u organismos de investigación.
- c. PRODESARROLLO como institución de crédito y tecnología.

Tercera Etapa

- a. Organización de los experimentos
- b. Experimentos preliminares de producción y evaluación de calidad
- c. Organización de parcelas [REDACTED] experimentales de demostración en fincas seleccionadas y de embarques experimentales.
- d. Preparación de un programa tentativo de embarque experimental
 1. Clasificación (especificar variedades)
 2. Duración del período que se va a probar
 3. Número y volumen de los embarques
 4. Detalles sobre métodos, arreglos y horarios del transporte.
 5. Sistema de graduación que se va a aplicar
 6. Empaque y tipo de recipientes requeridos

Cuarta Etapa

- a. Preparación del plan experimental de producción.
 1. Criterios para la selección de agricultores (localización, condiciones ecológicas adecuadas, desarrollo futuro de la escala comercial, etc.)
 2. Incentivos para asegurar su participación y compensación que abarque los riesgos.
 3. Tamaño de las parcelas por variedades y área total que se necesita para llegar al volumen contemplado para cada embarque experimental y para el cubrimiento total de la exportación de temporada.

- INSUMOS**
4. ~~Substratos~~ y crédito requeridos (semillas, fertilizantes, pesticidas, herbicidas, costos de mano de obra, etc.)
 5. Asistencia técnica (extensión, supervisión)
 6. Calendario de siembra y cosecha que esté de acuerdo con el programa de embarque más apropiado para la temporada de exportación.

Quinta Etapa

- a. Planeación y organización de la preparación de mercados y de los embarques experimentales.
 1. Arreglos con comerciantes, exportadores e importadores domésticos.
 2. Preparación del ~~material~~^{ACOPIO}, manejo, ~~calidad~~^{CALIDAD} y empaque de los productos.
 3. Obtención de materiales y recipientes de empaque y de equipos para recolección (escaleras, cortadores, cuchillos, cajas de campaña, etc.)
 4. Decisión en cuanto a los métodos de recolección y niveles de ~~calidad~~^{CALIDAD} ~~preparación~~ que se han de aplicar y personal de adiestramiento.
 5. Arreglos para transporte local y externo si es el caso.
 6. Acuerdos con casas que presten servicios de cuarentena y aduana.
 7. Arreglos para una supervisión apropiada e información retroactiva sobre la apariencia, aceptación y ventas del producto en ~~el país importador~~^{PAIS IMPORTADOR}.
 8. Horario final de trabajo y despacho que se ajuste ampliamente al programa tentativo de embarque experimental.

Sexta Etapa

- a. Supervisión de embarques experimentales e información retroactiva.
1. Hora de llegada al puerto y al mercado, consignando las demoras si existen.
 2. Estado de los productos a su llegada en lo referente a calidad, madurez, color y empaque, y explicación de ~~los~~^{CALIDAD} y la razón del deterioro y/o quebrantamiento.
 3. Si el producto ha sido embarcado en refrigeradores, se requiere del transportador una lista de la temperatura diaria en el compartimento frío (mañana, tarde y noche)
 4. Reacción del importador, el mayorista, el minorista, el consumidor, con referencia a la calidad, sabor y presentación.
 5. Comparación con productos iguales de otros abastecedores en términos de calidad, presentación, frecuencia de suministro y precios de ventas.
 6. Razones que expliquen ciertas preferencias (calidad, empaque, abastecedores tradicionales, etc.).

Septima Etapa

- a. Requerimientos financieros.
1. Para inversiones en gastos de producción como semillas, plantas, fertilizantes, insecticidas, etc., en predios y equipo menor para manejo, gradación y empaque y algunos medios de transporte.
 2. Para ser utilizado como capital de trabajo - fondo rotatorio

para la implementación del cubrimiento de los embarques experimentales; compra de los productos, material de empaque, recipientes, costo de mano de obra, almacenamiento, comisión del transporte, etc.

Este fondo, además de facilitar la operación en su totalidad, proveerá fondos de reserva para cubrir tanto productores como exportadores contra cualquier riesgo inherente a tales experimentos.

3. Para cubrir gastos de viajes internos y viáticos para las contrapartes, cuando el proyecto se lleva a cabo distante de sus domicilios.
4. Para cubrir gastos de viajes externos para expertos y contrapartes.

La financiación se puede hacer a través de:

- agencias o exportadores de la contraparte
- contribución del gobierno
- sector privado interesado (cultivadores en gran-escala y exportadores)

~~PROYECTO~~
 - COMERCAFE
 - COMITES
 - PRODESARROLLO

Octava Etapa

- a. Análisis económico de la producción y de los embarques experimentales.
1. Venta bruta en términos de volumen y precio
 2. Gastos de F. o B. (pormenorizado) en total, por unidad y porcentaje de venta.
 3. Gastos de carga, (pormenorizado) en total por unidad y porcentaje de venta.
 4. Gastos externos, (pormenorizado) en total por unidad y porcentaje de venta.
 5. Comisión para distribuidores (pormenorizado) en total por unidad y porcentaje de venta.
 6. Procedimientos (pormenorizado) en total por unidad y porcentaje de venta.
 7. Gastos de compra (pormenorizado) en total por unidad y porcentaje de venta.
 8. Utilidad neta (pormenorizado) en total por unidad y porcentaje de venta.



