

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

ESCUELA DE NEGOCIOS

Trabajo de fin de Carrera titulado:
**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN
Y EXPORTACIÓN DE CAFÉ ECUATORIANO DE
ESPECIALIDAD, AÑO 2023”**

Realizado por:
YUSEFF ISMAEL AGUILAR CEPEDA

Directora del Plan de Negocios
MG. MARÍA ELENA PULGAR SALAZAR

Requisito para la obtención del Título de:
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Quito, agosto de 2023

DECLARACIÓN JURAMENTADA

YO, YUSEFF ISMAEL AGUILAR CEPEDA, con cédula de identidad No.1719958611, declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado a calificación profesional; y que ha consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración, cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondiente a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Yuseff Ismael Aguilar Cepeda', is written over a horizontal line. The signature is stylized and cursive.

Yuseff Ismael Aguilar Cepeda

C.C: 1719958611

DECLARATORIA

DECLARACIÓN DEL DIRECTOR DE TESIS

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



X.
Mg. María Elena Pulgar Salazar.

LOS PROFESORES INFORMANTES:

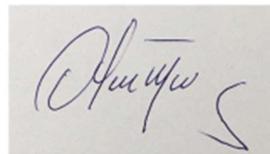
MSC. SILVIA NOROÑA GALLO

MSC. COSME ALONSO MARIN

Después de revisar el trabajo presentado lo han calificado como apto para su defensa oral ante el tribunal examinador.



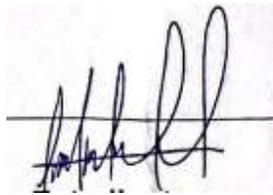
Msc. Silvia Noroña



Msc. Alonso Marín

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

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

A handwritten signature in black ink, written over a horizontal line. The signature is stylized and appears to read 'Yuseff Ismael Aguilar Cepeda'.

Yuseff Ismael Aguilar Cepeda

C.C: 1719958611

El presente trabajo de investigación titulado:
**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN
Y EXPORTACIÓN DE CAFÉ ECUATORIANO DE
ESPECIALIDAD, AÑO 2023”**

Realizado por:
YUSEFF ISMAEL AGUILAR CEPEDA

Como requisito para la obtención del Título de:
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Ha sido dirigido por la profesora:
MG. MARÍA ELENA PULGAR SALAZAR

Quien considera que constituye un trabajo original de su autor

DEDICATORIA

Deseo dedicar este plan de negocios con profundo cariño y gratitud a tres mujeres excepcionales que han sido mi fuente constante de inspiración y apoyo incondicional. A mi amada mamá, cuyo amor y sacrificio han sido la base de mi determinación y perseverancia. A mi querida hermana, cuyo ánimo y complicidad me han impulsado a alcanzar metas insospechadas. Y a mi abuela, cuya sabiduría y fortaleza han iluminado mi camino. Con este proyecto, busco honrar su valioso legado y esforzarme por alcanzar nuevas alturas en su honor.

AGRADECIMIENTOS

En primer término, deseo expresar mi sincero agradecimiento a Dios, quien ha ejercido una guía constante en cada etapa de este desafiante viaje emprendedor. Su amor y sabiduría han sido mi faro en momentos de adversidad y mi fuente de fortaleza en tiempos de debilidad, permitiéndome perseverar y llevar adelante este ambicioso proyecto con determinación y fe.

A mi amada madre, le dedico un profundo reconocimiento por su papel fundamental como mi columna de apoyo y fuente de inspiración. Su presencia constante ha sido una fuente inagotable de motivación y su ejemplo de tenacidad y responsabilidad ha forjado mi compromiso con la excelencia. Su dedicación incansable y sacrificio son el motor que ha impulsado mi determinación para alcanzar el éxito y honrar su legado.

A mi querida hermana, quien ha compartido risas y sueños, le agradezco sinceramente por su respaldo inquebrantable y por acompañarme en esta travesía. Su fortaleza y optimismo han sido un constante recordatorio de la importancia de perseverar ante los desafíos y creer firmemente en mis capacidades.

A mi amada abuela, cuyo ejemplo de perseverancia y sabiduría ha iluminado mi sendero, le dedico un agradecimiento especial por compartir valiosas lecciones de vida que han moldeado mi carácter y perspectiva. Sus consejos y amor perdurarán como guías en mi camino.

Agradezco sinceramente a la profesora María Elena Pulgar, cuya dedicación y pasión en la enseñanza han dejado una marca profunda en mi formación académica y visión empresarial. Su conocimiento profundo y orientación experta han ampliado mi comprensión y enriquecido mi perspectiva.

Mi reconocimiento se dirige también hacia mi estimado jefe, Ángel

Puente, por su apoyo no solo en el ámbito laboral sino también en mi desarrollo académico. Su confianza en mí, sus sabios consejos y mentoría han sido vitales en mi crecimiento personal y profesional, proporcionándome las herramientas necesarias para enfrentar desafíos y lograr metas.

Finalmente, deseo destacar mi compromiso personal. La perseverancia, el esfuerzo y la dedicación constante han sido los pilares detrás de este logro. Cada obstáculo superado ha reafirmado mi capacidad para alcanzar objetivos y materializar sueños. Este logro refleja mi determinación y compromiso con el éxito.

En conjunto, la contribución de cada una de estas personas ha sido fundamental en el camino hacia la concreción de este proyecto de exportación de café de especialidad ecuatoriano. Sus enseñanzas, apoyo y guía han dejado una marca indeleble en este emprendimiento, así como en mi desarrollo personal y profesional.

RESUMEN

Este resumen ejecutivo detalla un plan de exportación de café de especialidad ecuatoriano hacia Corea del Sur, con un enfoque B2B y datos cuantitativos relevantes. El objetivo es capitalizar la creciente demanda de café premium en Corea del Sur y establecer una sólida presencia en este mercado en expansión. El mercado de café de especialidad en Corea del Sur ha experimentado un notorio crecimiento debido a la preferencia por productos de alta calidad. La estrategia central se basa en ofrecer café de especialidad de máxima calidad, diseñado específicamente para los gustos únicos de los consumidores coreanos, con características sobresalientes en sabor, aroma y origen, que permitan destacar en un mercado altamente competitivo.

La misión fundamental es brindar a los consumidores coreanos una experiencia única con el café de especialidad ecuatoriano, al mismo tiempo que se promueven prácticas sostenibles y éticas en toda la cadena de suministro, beneficiando tanto a los consumidores como a los productores locales en Ecuador.

En términos financieros, el proyecto requerirá una inversión total de \$280,079, con una contribución de capital propio del 14.28% y un capital financiado por terceros del 85.72%. Se anticipa un flujo de efectivo operativo positivo desde el primer año, con un crecimiento constante durante los cinco años de proyección. Indicadores financieros como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) respaldan la viabilidad y rentabilidad del proyecto, con una impresionante TIR del 40.87%.

El café de especialidad ecuatoriano destaca por su diversidad de perfiles de sabor y su producción en pequeñas fincas familiares, lo que lo convierte en una elección atractiva para el mercado B2B. Además de deleitar los sentidos, ofrece oportunidades emocionantes en el ámbito empresarial, siendo un recurso valioso para establecer relaciones comerciales sólidas y duraderas.

Palabras clave: exportación, café de especialidad, Corea del Sur, enfoque B2B, demanda creciente, alta calidad, sabor, aroma, origen, estrategias clave, datos financieros, indicadores cuantitativos, viabilidad, rentabilidad, TIR, sostenibilidad, relaciones comerciales.

Abstract

This executive summary provides a concise overview of the business plan for exporting Ecuadorian specialty coffee to South Korea. It seeks to capitalise on the growing demand for high quality coffee in this expanding market. The main focus is to provide exceptional, high quality specialty coffee, differentiated by taste and origin, taking advantage of the growing preference for premium products among South Korean consumers. The approach also focuses on sustainability and ethics in the supply chain. Key strategies include partnerships with producers, strong marketing strategy, relationships with distributors and retailers, and commitment to corporate social responsibility. In financial terms, an investment of \$280,079 is anticipated, with positive operating cash flow from year one and an impressive IRR of 40.87%, underpinning the project's viability and profitability. With an estimated payback period of 2.40 years and an IRR of 2.07, the experienced management team is committed to the success of the project.

Keywords: Export, Specialty Coffee, South Korea, Quality, Differentiation, Sustainability, Partnerships, Marketing, Profitability.

CONTENIDO

1.	RESUMEN EJECUTIVO.....	0
2.	DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	1
3.	ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA.....	3
3.1.	Comparativo de países.....	3
3.2.	Productos y servicios existentes	13
3.3.	Tamaño y forma del sector	14
3.4.	Tendencias importantes que surgen en el sector.....	17
3.5.	Posibles obstáculos de entrada en este sector.....	19
4.	ANÁLISIS COMPETITIVO.....	19
4.1.	Identifique a sus competidores.....	20
4.2.	Diferencie su negocio de otros.....	22
4.3.	Evalúe las amenazas que presenta la competencia	24
5.	ANÁLISIS DE MERCADO	26
5.1.	Describe el mercado objetivo y la propuesta de valor clave.....	26
5.2.	Evalúe el tamaño y el crecimiento del mercado	29
5.3.	Defina su mercado objetivo.....	30
5.4.	Analice el mercado objetivo desde diferentes puntos de vista, incluidos:.....	31
5.5.	Expresé su propuesta de valor	34
6.	PLAN DE MARKETING.....	37
6.1.	Desarrolle su plan de marketing.....	37
6.2.	Defina su combinación de marketing	38
6.2.1	Producto.....	38
6.2.2	Precio.....	40
6.2.3	Plaza (Distribución).....	41
6.2.4	Promoción	43
7.	PLAN DE OPERACIONES.....	45
7.1.	Operaciones de producción y costeo de producto.....	45
7.2.	Planificación del personal.....	54
7.3.	Operaciones de cadena de suministro y logística.	56

7.3.1.	Precio de Exportación / Importación	56
7.3.2.	Logística internacional.....	58
7.3.3.	Requisitos formales para exportar/importar	60
7.3.4.	Barreras arancelarias y no arancelarias	63
7.3.5.	Cotizaciones (INCOTERMS).....	64
7.3.6.	Contratos, formas de pago, negociaciones	66
7.3.7.	Envase/embalaje.....	69
7.3.8.	Seguros	75
7.3.9.	Actividades de desarrollo del mercado	76
7.3.10.	Posibles Distribuidores y/o intermediarios comerciales.....	77
7.4.	Formación legal de la empresa	78
8.	PLAN FINANCIERO.....	79
8.1.	Plan de ventas (anual)	80
8.2.	Inversiones	81
8.2.1.	Capital de trabajo	83
8.2.2.	Propiedad planta y equipo.....	85
8.3.	Gastos Operativos.....	88
8.3.1.	Resumen Gastos Operativos	89
8.4.	Estructura de financiamiento.....	90
8.4.1.	Amortización de la deuda	91
8.4.2.	Tasa de descuento.....	92
8.5.	Flujo de Caja.....	94
8.5.1.	Punto de equilibrio.....	96
8.6.	Evaluación financiera	98
	BIBLIOGRAFÍA.....	102
	ANEXOS.....	105
	Anexo1 ejemplo de contrato.....	105

CONTENIDO DE TABLAS

Tabla 1	Comparativo de consumo de café en Corea del Sur, Singapur y Indonesia	4
Tabla 2	Información general de cada país en base al café.....	6
Tabla 3	Ponderación en base a indicadores clave.....	7
Tabla 4	Productos y servicios existente en el mercado Coreano	13
Tabla 5	Cálculo del mercado potencial.....	16
Tabla 6	Principales Competidores	20
Tabla 7	Diferenciación del Producto Ecuatoriano de las marcas coreanas	23
Tabla 8	Análisis Porter del Mercado del Café de Especialidad en Corea del Sur:	25
Tabla 9	Segmento de mercado en diferentes aspectos	33
Tabla 10	Tendencias del Mercado	35
Tabla 11	Diferenciación de la marca ecuatoriana en base a las tendencias del mercado	35
Tabla 12	Objetivos y tácticas del plan de marketing.....	37
Tabla 13	Empaquetado según las normas INEN.....	39
Tabla 14	Precio del producto de 500gr.....	41
Tabla 15	Posibles Mayoristas.....	42
Tabla 16	Posibles Minoristas.....	42
Tabla 17	Descripción y costeo de maquinaria para el proceso de producción.....	48
Tabla 18	Costeo del Producto	51
Tabla 19	Etapas del proceso de exportación.....	58
Tabla 20	Barreras Arancelarias y No Arancelarias	64
Tabla 21	Seguros de la Carga	75
Tabla 22	Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL).....	79
Tabla 23	Plan de Ventas.....	81
Tabla 24	Inversiones.....	82
Tabla 25	Capital de Trabajo	84
Tabla 26	Propiedad, Planta y Equipo.....	85
Tabla 27	Resumen Gastos Operativos	88
Tabla 28	Estructura de financiamiento	90
Tabla 29	Amortización de la deuda	91
Tabla 30	Tasa de descuento	92
Tabla 31	Flujo de Caja.....	94
Tabla 32	Punto de equilibrio.....	96

CONTENIDO DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1	Lista de los mercados proveedores de la partida 090121 café tostado sin descafeinar en Corea del Sur	9
Ilustración 2	Lista de los mercados proveedores de la partida 090121 café tostado sin descafeinar en Singapur.....	10
Ilustración 3	Lista de los mercados proveedores de café tostado sin descafeinar en Indonesia	12
Ilustración 4	Consumo semanal de productos de alimentación en Corea.....	18
Ilustración 5	Bolsa de Café Tipo Drip	39
Ilustración 6	Gráfico de la Marca	40
Ilustración 7	Plan de producción del café de especialidad.....	46
Ilustración 8	Imagen de la región de Imbabura	54
Ilustración 9	Organigrama.....	55
Ilustración 10	Ruta de Exportación	60
Ilustración 11	Etiquetado del Producto	63
Ilustración 12	Gráfico del Incoterm CIF	65
Ilustración 13	Gráfico de Cotización	66
Ilustración 14	Ejemplo de Empaquetado.....	70
Ilustración 15	Bolsa de café tipo Drip.....	71
Ilustración 16	Medidas de Bolsa tipo Drip.....	71
Ilustración 17	Medidas Empaque tradicional de café	72
Ilustración 18	Referencia de Caja para el embalaje del producto	72
Ilustración 19	Características bolsa tipo Drip	73
Ilustración 20	Medidas de Pallet.....	73
Ilustración 21	Ejemplo de Contenedor con el producto	74
Ilustración 22	Depreciación.....	87

1. RESUMEN EJECUTIVO

El presente resumen ejecutivo proporciona una visión concisa y actualizada del plan de negocio para la exportación de café de especialidad ecuatoriano hacia Corea del Sur, incorporando los datos financieros y los indicadores proporcionados previamente. El objetivo fundamental de este proyecto es capitalizar la creciente demanda de café de alta calidad en Corea del Sur y establecer con éxito una presencia en este mercado en expansión.

En Corea del Sur, el mercado de café de especialidad ha experimentado un crecimiento notable en los últimos años, impulsado por la creciente preferencia de los consumidores coreanos por productos premium. Esta tendencia ofrece una oportunidad estratégica para los productores de café ecuatoriano que buscan expandirse internacionalmente.

Nuestra propuesta de negocio se fundamenta en ofrecer un café de especialidad excepcional y de la más alta calidad, diseñado específicamente para satisfacer las preferencias y demandas únicas de los consumidores coreanos. Nuestro café se diferenciará por sus características sobresalientes de sabor, aroma y origen, lo que nos permitirá destacar en un mercado altamente competitivo.

La misión de nuestra organización es proporcionar a los consumidores coreanos la experiencia única de disfrutar del café de especialidad ecuatoriano de la más alta calidad, al tiempo que promovemos prácticas sostenibles y éticas en toda la cadena de suministro. Esta misión no solo beneficia a nuestros clientes, sino también a los productores locales en Ecuador.

Para lograr el éxito, hemos establecido estrategias clave, que incluyen la formación de alianzas estratégicas con productores de café en Ecuador, la implementación de una sólida estrategia de marketing en el mercado coreano, el establecimiento de relaciones sólidas con distribuidores y minoristas en Corea del Sur, y nuestro compromiso continuo con la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa.

En términos financieros, el proyecto requerirá una inversión total de \$280,079, de los cuales el capital propio contribuirá con \$40,000 (14.28%), y el capital financiado por terceros será de \$240,079 (85.72%). Anticipamos un flujo de efectivo operativo positivo desde el primer año, con un crecimiento constante durante los cinco años de proyección. Indicadores financieros como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), con un impresionante 40.87%, respaldan la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

El período de recuperación del proyecto se estima en 2.40 años, lo que indica una rápida recuperación de la inversión inicial. Además, el Índice de Rentabilidad de 2.07 demuestra que el proyecto generará beneficios significativos en relación con los costos. El equipo de gestión, compuesto por profesionales experimentados y apasionados en el campo del café, el comercio internacional y la gestión de proyectos, está comprometido con el éxito y equipado con las habilidades necesarias para llevar adelante el proyecto.

2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

El café de especialidad ecuatoriano, un producto que se destaca por sus múltiples atributos únicos, ha captado la atención de los mercados asiáticos con gran potencial en un enfoque B2B. Uno de los principales diferenciadores radica en su rica variedad de perfiles de sabor, que abarcan desde notas afrutadas y florales hasta complejas tonalidades chocolatesas. Esta diversidad sensorial permite a los consumidores asiáticos explorar un mundo de nuevas experiencias en cada sorbo, despertando sus sentidos y enriqueciendo su aprecio por el café. Este exquisito café de especialidad ecuatoriano se presenta como una oportunidad emocionante para las empresas asiáticas que buscan ofrecer a sus clientes una selección única de sabores y aromas, impulsando así su presencia y competitividad en el mercado B2B.

Lo que añade un valor distintivo aún mayor es el modo de producción de este café ecuatoriano de especialidad, cultivado en pequeñas fincas familiares. Esta meticulosa atención garantiza una producción artesanal de calidad superior, además de asegurar una trazabilidad completa desde el proceso de cultivo hasta la preparación final. Este enfoque añade un componente personal y una historia única a cada lote de café, lo cual resonará particularmente con los consumidores asiáticos

que valoran la autenticidad y la conexión con los productores.

El café de especialidad ecuatoriano no solo ofrece un deleite para los sentidos, sino que también abre oportunidades emocionantes en el ámbito empresarial B2B. Las características únicas de este café hacen que sea una elección especialmente atractiva para los negocios que desean ofrecer a sus clientes experiencias sensoriales excepcionales y auténticas. Los establecimientos de café, restaurantes de alta cocina y otros negocios gastronómicos pueden diferenciarse y destacar al incluir en su oferta este café de especialidad, añadiendo un toque exclusivo a sus menús y cautivando a sus clientes con una experiencia de sabor inolvidable.

Además, en un entorno empresarial B2B, el café de especialidad ecuatoriano puede ser un recurso valioso para empresas que buscan establecer relaciones comerciales significativas y duraderas. La singularidad de este café puede servir como un regalo corporativo distinguido, un gesto que no solo muestra aprecio, sino que también transmite un mensaje de autenticidad y calidad. Al asociarse con proveedores y socios que comparten los valores de excelencia y sostenibilidad, las empresas pueden fortalecer sus conexiones y generar oportunidades de colaboración mutuamente beneficiosas.

En conclusión, el café de especialidad ecuatoriano presenta un valor agregado excepcional tanto en el ámbito del consumo individual como en el empresarial B2B. Su excelencia en calidad, los principios sostenibles que guían su producción y el compromiso con la conservación del medio ambiente, combinados con su amplio abanico de sabores y su proceso artesanal, lo convierten en una elección atrayente para los apasionados del café en Asia que buscan experiencias únicas y auténticas en cada sorbo, así como para las empresas que buscan marcar la diferencia y construir conexiones significativas con sus clientes y socios comerciales (Café Hidalgo, 2023).

3. ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA

El consumo en Asia de café de especialidad ha experimentado un aumento significativo en los últimos años, impulsado por una base de consumidores sofisticados y la creciente popularidad de cafés de alta calidad. Según la Asociación de Cafés Especiales de Asia, se prevé que el mercado de café de especialidad en la región alcance un valor de \$1.5 mil millones de dólares en 2023, con un incremento anual compuesto del 8,7% (Coffee Trade Statistics – January 2021). Los consumidores en naciones como Japón, Corea del Sur, Indonesia y Singapur están mostrando un interés en aumento por explorar diferentes orígenes y variedades de café, lo que se traduce en una disposición a pagar precios más elevados por las experiencias únicas que ofrecen los cafés de especialidad.

Ecuador, siendo un productor relativamente modesto de café en comparación con gigantes como Brasil, puede encontrar oportunidades para destacar en el competitivo mercado de café de especialidad. En 2021, la producción de café en Ecuador alcanzó alrededor de 1.1 millones de sacos (60 kg cada uno), mientras que Brasil superó los 67.7 millones de sacos. Esta discrepancia subraya la estrategia diferenciada de Ecuador, ya que su enfoque en la producción de café de alta calidad en lugar de una producción masiva se alinea con la demanda de los consumidores asiáticos en búsqueda de singularidad y autenticidad en cada taza. Un aspecto relevante a considerar es la partida arancelaria aplicable al café molido originado en Ecuador, la cual corresponde a 0901.21.20.00 (Coffee Trade Statistics – January 2021).

3.1. Comparativo de países

En el contexto de una estrategia de exportación de café de especialidad desde Ecuador, es crucial evaluar minuciosamente diferentes mercados internacionales para identificar el destino más favorable. Entre los países asiáticos que han experimentado un crecimiento significativo en el consumo de café y presentan un alto potencial para la aceptación de cafés de alta calidad se encuentran Corea del Sur, Singapur e Indonesia. En este análisis comparativo, exploraremos las

características distintivas de cada mercado, incluyendo el nivel de consumo de café per cápita, la popularidad del café de especialidad, la competencia existente y las oportunidades para asociarse con minoristas y establecimientos locales. El objetivo es determinar cuál de estos países ofrece el mejor escenario para que los productores ecuatorianos incursionen con éxito en la exportación de café de especialidad y logren satisfacer las demandas de un público cada vez más ávido de experiencias gastronómicas únicas y de alta calidad.

En este análisis de Market Screening, evaluaremos los mercados de Corea del Sur, Singapur e Indonesia para determinar cuál de ellos ofrece el entorno más favorable para la exportación de café de especialidad desde Ecuador. Según el informe del milagro del café en Corea del sur el país se destaca con un consumo de café per cápita de 353 tazas al año, mostrando una clara preferencia por el café de especialidad. Además, su mercado del café ha experimentado un crecimiento significativo con una tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) del 5.1% para el período 2022-2026. Singapur, por su parte, registra un consumo per cápita de 132 tazas al año, con un crecimiento moderado del mercado de café a un CAGR del 4.2%. Mientras tanto, Indonesia muestra un consumo de café de apenas 0.4 tazas per cápita al año, pero presenta un mercado en desarrollo con un CAGR del 6.8% (El milagro del café en Corea del Sur 2023).

Tabla 1 Comparativo de consumo de café en Corea del Sur, Singapur y Indonesia

Indicadores de	Corea del Sur	Singapur	Indonesia
Market Screening			
Consumo de café per cápita (tazas/año 2023)	353	132	0.4
Crecimiento del mercado del café (CAGR 2022-2026)	5.1%	4.2%	6.8%
Popularidad del café de especialidad	Alta	Moderada	En crecimiento
Facilidad para hacer negocios (Doing)	Puesto 39	Puesto 2	Puesto 73

Business Ranking			
2022)			
Infraestructura logística	Índice de Desarrollo de Infraestructura Logística 2021: 4.23 (Excelente)	Índice de Desarrollo de Infraestructura Logística 2021: 4.23 (Excelente)	Índice de Desarrollo de Infraestructura Logística 2021: 3.84 (Bueno)
Tamaño del mercado de café (en miles de millones de dólares) *	4,3	1,2	210
Estabilidad política y riesgos comerciales	Índice de Riesgo Político 2023: 79.8 (Estable)	Índice de Riesgo Político 2023: 92.2 (Estable)	Índice de Riesgo Político 2023: 50.6 (Alto riesgo)

Fuente: (Elaborado por el Autor en base a la Clasificación del Doing Business 2022 del Banco Mundial.)

En la Tabla 1 se analizan aspectos específicos vinculados a las regulaciones comerciales y la dinámica del mercado del café en Corea del Sur, Singapur e Indonesia. En Corea del Sur, se aplica un arancel de importación del 8.0 % sobre el café verde, lo que podría incidir en los costos de importación para los productores ecuatorianos. Adicionalmente, este país exige una certificación que acredite el origen y la calidad del café de especialidad, lo que representa una oportunidad para aquellos productores que busquen resaltar la excelencia de sus productos (Coffee Trade Statistics – January 2021).

En contraste, Singapur proporciona una ventaja competitiva al aplicar un arancel de importación del 0.0 % sobre el café verde, lo que favorece la eficiencia en costos. Aunque no requiere una certificación específica de origen, es esencial el etiquetado en inglés para cumplir con los requisitos. En el contexto de Indonesia, se establece un arancel de importación del 5.0 % para el café verde, y se impone la necesidad de contar con certificaciones de calidad y de origen. Estos datos resultan esenciales para comprender las barreras comerciales y los estándares de calidad en cada mercado, proporcionando una base sólida para que los productores ecuatorianos tomen decisiones fundamentadas respecto a la exportación de café de especialidad (Coffee Trade Statistics

– January 2021).

Tabla 2 Información general de cada país en base al café

Aspectos de Evaluación	Corea del Sur	Singapur	Indonesia
Tasa de arancel de importación de café verde desde Ecuador (porcentaje)	8.0%	0.0%	5.0%
Requisitos de etiquetado y certificación para café de especialidad	Certificación de origen y calidad requerida	Etiquetado en inglés, sin certificación específica	Certificación de calidad, no específica de origen
Canales de distribución de café de especialidad	Amplia presencia de cafeterías, supermercados y tiendas especializadas	Cafeterías y tiendas especializadas	Cafeterías emergentes, algunos establecimientos especializados
Tamaño del mercado de café (en miles de millones de dólares) *	4,3	1,2	210
Acceso a infraestructura logística	Índice de Desarrollo de Infraestructura Logística 2021: 4.23 (Excelente)	Índice de Desarrollo de Infraestructura Logística 2021: 4.23 (Excelente)	Índice de Desarrollo de Infraestructura Logística 2021: 3.84 (Bueno)

Fuente: (Elaborada por el Autor en base a (CAGR 2022-2026))

La ponderación de la tabla 3 de indicadores de evaluación se basa en asignar distintos pesos a cada indicador clave, permitiendo una evaluación ponderada y equilibrada de los mercados de Corea del Sur, Singapur e Indonesia para la exportación de café de especialidad desde Ecuador. Cada indicador fue seleccionado cuidadosamente para reflejar aspectos esenciales que influyen en la viabilidad y el éxito en cada mercado.

Tabla 3 Ponderación en base a indicadores clave

Indicadores de Evaluación	Ponderación	Corea del Sur	Singapur	Indonesia
Consumo de café per cápita (tazas/año)	30%	105.9	39.6	0.12
Crecimiento del mercado del café (CAGR 2022-2026)	25%	1.275	1.05	1.7
Popularidad del café de especialidad	20%	2.56	1.28	0.64
Facilidad para hacer negocios (Doing Business Ranking 2022)	10%	4.7	0.24	8.7
Infraestructura logística	10%	0.84	0.84	0.76
Tamaño del mercado de café (en miles de millones de dólares)	5%	43	12	2.1
Estabilidad política y riesgos comerciales	5%	12.76	14.75	8.09
Total ponderado	100%	170.8	69.78	21.09

Fuente: (Elaborado por autor en base a Doing Business Ranking 2022; CAGR 2022-2026)

Los porcentajes asignados a cada indicador reflejan su importancia relativa en la toma de decisiones estratégicas. Los factores cruciales para la demanda y el crecimiento del mercado, como el consumo per cápita y el crecimiento del mercado del café, reciben ponderaciones más altas, resaltando su impacto significativo en la evaluación. Otros elementos clave, como la facilidad para hacer negocios y la infraestructura logística, también se consideran relevantes y se les asignan ponderaciones equitativas. Similarmente, el tamaño del mercado y la estabilidad política, aunque importantes, tienen ponderaciones más bajas, reconociendo su influencia, pero en menor medida.

La ponderación resultante arroja una comparación integral y objetiva de los tres mercados, abordando múltiples dimensiones cruciales para el éxito en la exportación de café de especialidad. Esta evaluación ponderada proporciona información valiosa a los productores ecuatorianos para tomar decisiones informadas sobre la entrada y el posicionamiento en estos mercados, permitiéndoles maximizar oportunidades y mitigar riesgos potenciales.

De acuerdo con la evaluación comparativa de la Tabla 3, basada en la ponderación detallada, Corea del Sur emerge como el mercado más atractivo para la exportación de café de especialidad desde Ecuador. Se han considerado diversos indicadores clave para analizar la viabilidad y el atractivo de cada país destino. Los datos reflejan que Corea del Sur lidera en la mayoría de los indicadores evaluados, obteniendo un puntaje ponderado de 170.80, considerablemente superior a Singapur con 69.78 y a Indonesia con 21.09.

Corea del Sur presenta un consumo de café per cápita de 105.90 tazas al año, denotando una sólida cultura cafetera y una alta demanda de café de especialidad. Asimismo, el mercado coreano exhibe un robusto crecimiento del 1.28 % para el periodo 2022-2026, brindando oportunidades a largo plazo para los productores ecuatorianos. La destacada aceptación del café de especialidad en Corea del Sur se refleja en una calificación de 2.56, en contraste con 1.28 en Singapur y 0.64 en Indonesia.

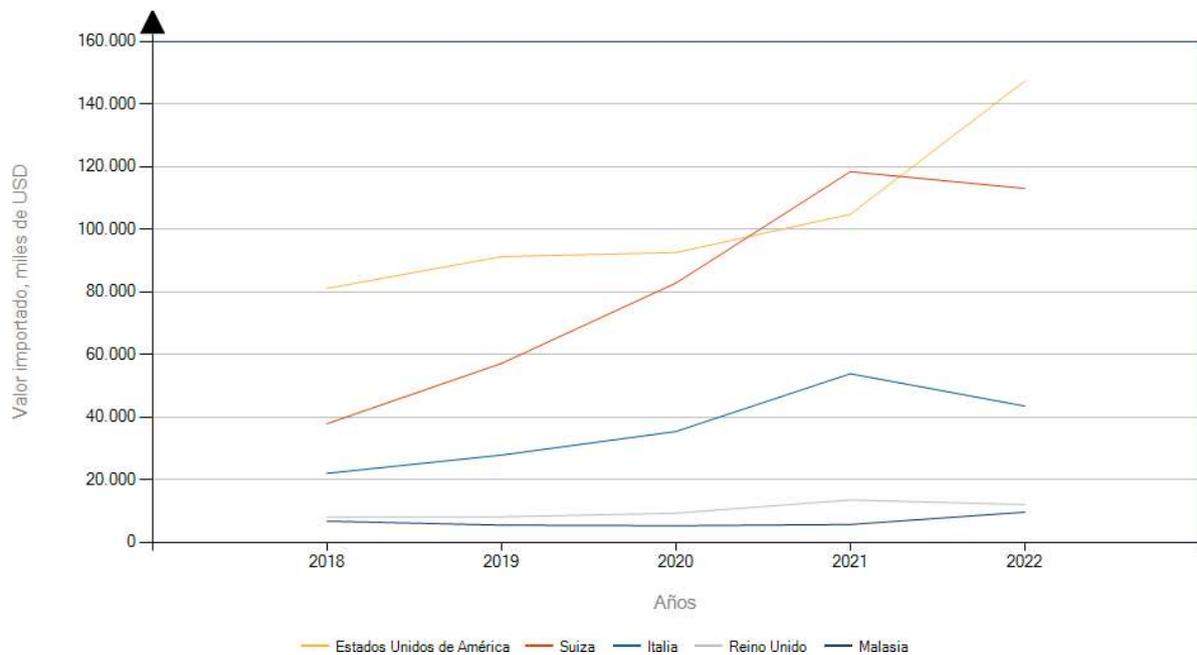
Corea del Sur

La evolución constante y en constante aumento del mercado del café en Corea del Sur ha sido notable, impulsada por la creciente afición a la cultura cafetera y el interés cada vez mayor de los consumidores por el café de especialidad (Asociación de Cafés Especiales de Asia, 2022). Cada individuo, en promedio, disfruta de una estimable cantidad de tazas de café anualmente, lo que denota una elevada demanda en el país. Además, las ventas generadas por las cafeterías locales superan los 4,300 millones de dólares, consolidando al sector cafetero como la tercera industria más influyente en Corea del Sur, solo precedida por Estados Unidos y China (El milagro del café en Corea del Sur, 2023).

A pesar del competitivo panorama, el mercado revela oportunidades tentadoras para la exportación de café de especialidad desde Ecuador, ya que se observa una creciente búsqueda de cafés distintivos en diversos establecimientos (El milagro del café en Corea del Sur, s/f). Los cafés de especialidad representan alrededor del 5% del consumo total de café en Corea del Sur, señalando una demanda significativa en el país (Project Manager de Café Show Seoul).

Aunque la competencia es feroz, el deseo de los consumidores de invertir en productos de primera calidad y el aumento constante en la demanda en diversos establecimientos crean un escenario favorable para la entrada de café de especialidad de origen ecuatoriano (El milagro del café en Corea del Sur, 2023). Además, la posición envidiable de Corea del Sur en el ranking de facilidad para hacer negocios y su infraestructura logística robusta también contribuyen a las perspectivas comerciales positivas para los productores ecuatorianos. En síntesis, Corea del Sur se erige como un mercado prometedor y atractivo para la exportación de café de especialidad proveniente de Ecuador, en virtud de su demanda sostenida, su desarrollo progresivo y las condiciones comerciales favorables (Trade Map).

Ilustración 1 Lista de los mercados proveedores de la partida 090121 café tostado sin descafeinar en Corea del Sur



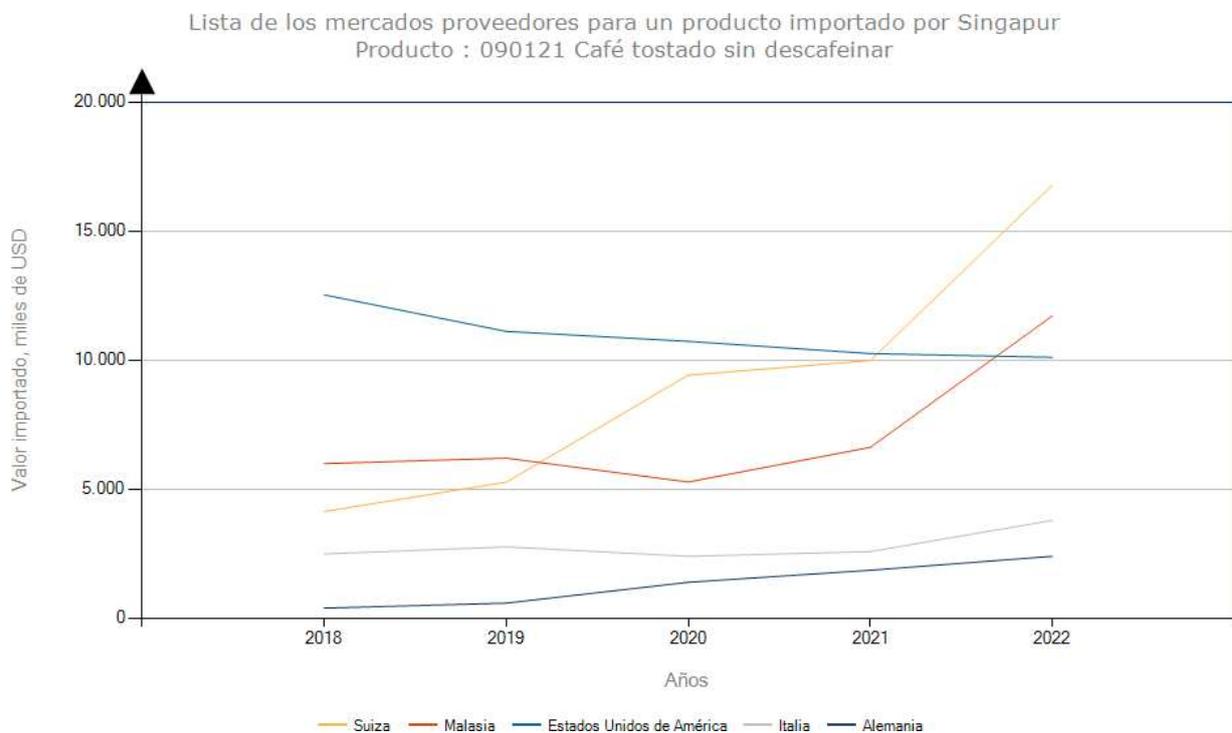
Fuente: (Trade Map, 2023).

Singapur

Singapur emerge como un punto focal de consumo de café, con un notable volumen de alrededor de 15,000 toneladas métricas anuales, cifra que se traduce en un consumo per cápita de aproximadamente 2.6 kg (Gyllenstein, 2021). Un cambio discernible en los hábitos de consumo se ha ido delineando a lo largo de los años recientes, evidenciando un ascenso en la apreciación por la calidad y la experiencia sensorial que ofrece el café de especialidad entre los consumidores

(Gyllenstein, 2021). Este patrón ha impulsado un desarrollo significativo en la industria cafetera singapurense, generando un entorno prometedor y atractivo para la exportación de café de especialidad desde Ecuador. En consonancia, es digno de notar el marcado incremento en las importaciones de café en Singapur desde 2018 hasta el 2022 (Trade Map), una tendencia que claramente abre ventanas de oportunidad para los exportadores ecuatorianos.

Ilustración 2 Lista de los mercados proveedores de la partida 090121 café tostado sin descafeinar en Singapur



Fuente: (Trade Map, 2023).

Indonesia

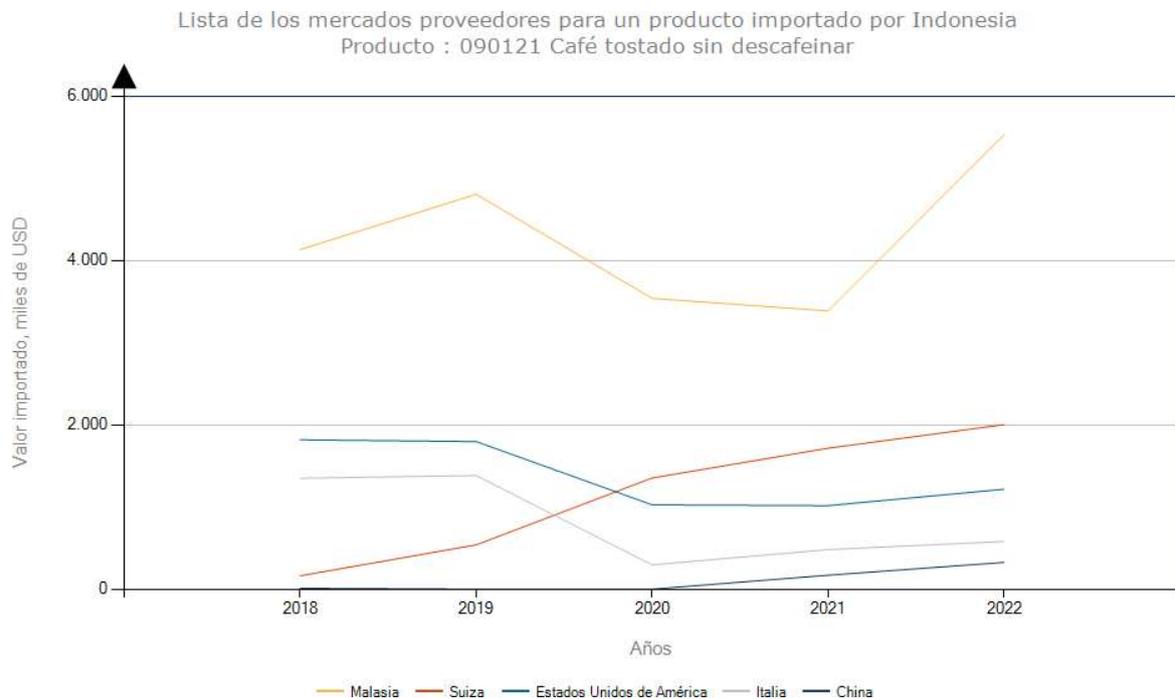
Indonesia, uno de los principales productores y exportadores de café a nivel mundial, cuenta con una industria cafetera de gran importancia económica en constante crecimiento. El café de especialidad ha ganado reconocimiento en el país, y el mercado interno está experimentando un notable aumento en el consumo de café de alta calidad (Asociación de Cafés Especiales de Asia, 2021).

Aunque Indonesia se posiciona como el cuarto productor mundial de café, la producción es irregular debido a fenómenos climáticos extremos como sequías e inundaciones, lo que ha afectado las últimas cosechas. Se estima que la cosecha actual producirá alrededor de 11 millones de sacos, siendo 9.5 millones de sacos de Robusta y el resto de Arábica, cada tipo dependiendo de la calidad y la trazabilidad que tenga el proceso pueden ser de especialidad. En el mundo del café en Indonesia, hay mucho por descubrir, desde los desafíos que enfrentan hasta las oportunidades emocionantes que ofrecen. A pesar de los altibajos en la producción de café, una cosa es clara: a la gente le encanta tomar café en este país. Cada año se consumen alrededor de 3.5 millones de sacos de café, y este gusto está creciendo a un ritmo rápido, aumentando en un 15% todos los años (El café de Indonesia, 2023).

La clase media de Indonesia está en aumento y a muchas personas les gusta mucho el café. Esto ha llevado a más gente a tomar café fuera de casa, lo que ha abierto las puertas para que tanto empresas locales como internacionales se unan a la fiebre cafetera (Cooperación en mercados cafeteros entre indonesia y Colombia, 2019). A pesar de los altibajos en la producción, Indonesia sigue siendo un buen lugar para vender café de Ecuador, especialmente porque la gente aquí está buscando café de alta calidad.

En síntesis, pese a las eventuales variaciones en el recorrido, Indonesia conserva su posición como destino de interés para el café originario de Ecuador. Se observa un incremento en la demanda y una auténtica apreciación por el café ecuatoriano en la región. Da la impresión de que el ámbito cafetero se mantiene dinámico en este enclave específico, el cual se muestra propicio para diversas oportunidades.

Ilustración 3 Lista de los mercados proveedores de café tostado sin descafeinar en Indonesia



Fuente: (Trade Map, 2023).

El enfoque en Corea del Sur como un mercado prometedor para la exportación de café de especialidad desde Ecuador se basa en un análisis profundo de diversos indicadores cuantitativos y cualitativos. Según el informe *El milagro del café en Corea del Sur, 2023*, se observa un mercado con un valor de café de más de 43 mil millones de dólares, lo que subraya un potencial significativo para los productores ecuatorianos. Además, Corea del Sur se destaca por su alto consumo de café, aproximadamente 353 tazas per cápita al año, lo cual supera considerablemente el promedio mundial. Este hecho demuestra una demanda sólida y una arraigada cultura cafetera en el país.

Particularmente importante es el hallazgo de que los consumidores coreanos muestran una creciente disposición a pagar precios más altos por cafés de especialidad, según lo respalda el estudio de mercado realizado por *El milagro del café en Corea del Sur*. Este hallazgo refuerza la idea de que Corea del Sur no solo tiene una cultura del café establecida, sino que también está experimentando un cambio en las preferencias del consumidor hacia productos de mayor calidad y experiencias sensoriales enriquecedoras.

La combinación de un alto consumo per cápita, la disposición a pagar más por productos de alta calidad y la presencia de una cultura cafetera en crecimiento hacen que Corea del Sur se destaque como el mercado más favorable para la exportación de café de especialidad desde Ecuador. Aunque Singapur e Indonesia también presentan oportunidades, el énfasis en Corea del Sur se debe a su perfil de mercado atractivo y altamente receptivo. En definitiva, estos análisis cuantitativos y cualitativos respaldan la elección de Corea del Sur como un destino estratégico para la exportación de café de especialidad ecuatoriano (El milagro del café en Corea del Sur, 2023).

3.2. Productos y servicios existentes

En Corea del Sur, el café de especialidad está penetrando en el sector de la industria alimentaria y en el mercado de las bebidas calientes. El café de especialidad se considera una categoría premium dentro del sector del café, que se distingue por su alta calidad, sabor único y métodos de producción cuidadosamente seleccionados.

Tabla 4 Productos y servicios existente en el mercado Coreano

Categoría	Descripción
Café de especialidad	Variedad de granos seleccionados de diferentes regiones, procesados con altos estándares de calidad
Cafeterías especializadas	Establecimientos que ofrecen café de especialidad en un ambiente acogedor
Baristas y métodos de preparación	Desarrollo de habilidades de barista y técnicas creativas de preparación de café
Productos relacionados con el café	Equipos, accesorios, libros, cursos y eventos relacionados con el café

Fuente: (Blanco, 2020)

En Corea del Sur, el café de especialidad ha logrado una sólida penetración en la industria alimentaria y el mercado de bebidas calientes, donde las cafeterías especializadas se han convertido en destinos populares, brindando experiencias únicas en ambientes acogedores. Los baristas, capacitados en métodos de preparación meticulosos y creativos, han elevado la calidad y presentación visual de este café exclusivo. Además, este sector ha impulsado el desarrollo de productos y servicios relacionados, como equipos de preparación, literatura especializada y

programas de capacitación para baristas, contribuyendo a una cultura cafetera en constante crecimiento en el país (Blanco, 2020).

Esta creciente apreciación y demanda por productos de café de alta calidad abren oportunidades significativas para la exportación de café de especialidad desde Ecuador hacia Corea del Sur. Los productores ecuatorianos pueden ingresar a un mercado en expansión y ofrecer productos premium a consumidores coreanos exigentes y conocedores del café (Blanco, 2020).

3.3. Tamaño y forma del sector

El sector del café en Corea del Sur muestra un marcado desarrollo y una tendencia constante de expansión. Las ventas de café de especialidad han incrementado y diversas cafeterías y tiendas especializadas han emergido en todo el país, principalmente en áreas urbanas como Seúl y Busan (Blanco, 2020).

Además, se proyecta un aumento anual del 8.04% (CAGR 2021-2025) en la industria cafetera surcoreana en los próximos años. A pesar de las circunstancias de la pandemia, Corea del Sur registró un hito al importar alrededor de 176,000 toneladas de café en 2020, valuadas en 737.8 millones de dólares (Blanco, 2020).

Los consumidores surcoreanos se muestran dispuestos a invertir en café de especialidad, convirtiéndose en una base clave para productores internacionales de gran calidad (CAGR 2021-2025). Para evaluar el mercado potencial total, se consideran factores como la población, la tasa de consumo, el crecimiento del mercado y la preferencia por el café de especialidad.

Según datos del ITC Export Potential Map, la capacidad exportadora de café de especialidad desde Ecuador hacia Corea del Sur se estima en \$25,000, mientras que las exportaciones reales apenas alcanzan los \$167. Esta notoria brecha de \$25,000 indica una oportunidad no aprovechada para los productores ecuatorianos (ITC Export Potential Map, s/f).

Considerando el ascenso del mercado surcoreano y su creciente interés por productos de calidad,

es esencial que los productores ecuatorianos capitalicen esta oportunidad mediante estrategias para incrementar sus exportaciones y satisfacer la cada vez mayor demanda (ITC Export Potential Map, s/f). En la búsqueda de entender mejor la demanda, se han evaluado diversos aspectos:

1. **Población total:** Según los datos macro de marzo de 2023, Corea del Sur cuenta con una población activa de 27.925 millones de habitantes, mientras que para estimar la demanda, se enfoca en la población de Seúl, la capital del país, con 6.671.900 millones de habitantes activos (Corea del Sur: EPA - Encuesta de Población activa 2023, s. f.) (Población Seúl (Corea del Sur), s/f).
2. **Tasa de consumo de café:** Corea del Sur ostenta una alta cultura cafetera, manifestada en una de las tasas de consumo per cápita más elevadas de Asia, con aproximadamente 353 tazas al año (Euromonitor International, 2022) (Coffee in South Korea, s. f.).
3. **Precio del café en Corea del Sur:** El costo promedio de una taza de café en este país es de \$7,77 (González, 2021).
4. **Preferencia por el café de especialidad:** Se estima que cerca del 30% del mercado total de café en Corea del Sur se dedica a las variedades de especialidad (Euromonitor International, 2022) (Coffee in South Korea, s. f.).
5. **Crecimiento del mercado:** La industria del café de especialidad en Corea del Sur ha mostrado un aumento constante en los últimos años, con una proyección de crecimiento anual cercano al 8% (CAGR 2021-2025).

Estos datos permiten calcular el mercado potencial total de consumidores de café de especialidad en Corea del Sur.

Según Kotler (2016), la estimación del mercado potencial de consumidores de café de especialidad en Corea del Sur se basa en un enfoque metodológico, utilizando datos significativos que reflejan la dinámica del mercado cafetero surcoreano. Para realizar esta evaluación, se tomó como

referencia la población económicamente activa en Seúl, la cual asciende a 6,671,900 personas (EPA - Encuesta de Población Activa, 2023; Población Seúl, 2023). Esta elección se justifica debido a que la población económicamente activa es un indicador más relevante para determinar el potencial de consumo de café de especialidad, ya que esta parte de la población representa un segmento más propenso a adquirir productos de este tipo.

Tabla 5 Cálculo del mercado potencial

COREA DEL SUR	
Población económicamente activa en Seúl	6.671.900
Precio promedio de una taza de café	\$7,77
Consumo promedio anual de café (tazas)	353
Porcentaje promedio de consumo de café de especialidad	30%
Mercado potencial total	\$5.489.926.211,70

Fuente: (Elaborada por el autor en base a Kotler, 2023; Población Seúl, Corea del Sur, 2023).

El cálculo se realizó considerando varios elementos clave: el precio promedio de una taza de café (\$7,77), el consumo promedio anual de café por persona (353 tazas) y el porcentaje promedio de consumo de café de especialidad (30%). Estos datos se utilizaron en la fórmula propuesta por Kotler para estimar el mercado potencial total de consumidores de café de especialidad en Corea del Sur. De acuerdo con este enfoque, el mercado potencial total se estima en \$5.489.926.211,70.

Este método de cálculo proporciona una perspectiva fundamentada y realista del mercado potencial, ya que se basa en datos concretos y representativos de la población económicamente activa, considerando tanto el consumo general de café como el porcentaje de consumo de café de especialidad. La combinación de estos factores brinda una visión integral y precisa de las oportunidades para los productores de café de especialidad en Corea del Sur.

3.4. Tendencias importantes que surgen en el sector

El mercado del café de especialidad en Corea del Sur se ha caracterizado por un constante y significativo crecimiento en los últimos años, reflejando una creciente apreciación por la calidad y diversidad de los cafés entre los consumidores surcoreanos. Este mercado ha experimentado un aumento del 74% en cantidad y un impresionante 172% en volumen en los últimos 15 años, y se espera que esta tendencia alcista persista en el futuro. Además, el sector del café en Corea del Sur está experimentando patrones emergentes, como un crecimiento del 30% en la preferencia por cafés de origen y una demanda en aumento de sabores brillantes y afrutados (Costello, 2023).

Este dinamismo se ha visto impulsado por la adopción de tecnologías de la información en la industria, facilitando la accesibilidad y atrayendo a un público más amplio. En este contexto, es importante explorar las oportunidades y desafíos que ofrece este mercado en expansión para la exportación de café de especialidad desde Ecuador hacia Corea del Sur.

Tasa de crecimiento esperada: El mercado del café de especialidad en Corea del Sur muestra un crecimiento constante, habiendo crecido un 74% en cantidad y un 172% en volumen en los últimos 15 años. Se espera que este crecimiento continúe en el futuro, ya que el café se ha integrado exitosamente en la cultura coreana y existe un creciente interés por los cafés diferenciados y de alta calidad (El milagro del café en Corea del Sur, s/f).

Nuevos patrones de crecimiento emergentes: Se observa un aumento en el consumo de café de origen, con un incremento del 30% en los consumidores que optan por estos cafés en sus pedidos en comparación con el año anterior. Además, hay una tendencia hacia los cafés etíopes y keniatas, que se caracterizan por sabores brillantes y afrutados. También se ha notado el crecimiento en la demanda de café descafeinado y cápsulas de café (El milagro del café en Corea del Sur, 2023).

Ilustración 4 Consumo semanal de productos de alimentación en Corea



Fuente: (El milagro del café en Corea del Sur, 2023).

Factores que contribuyen al crecimiento futuro: El crecimiento del mercado del café de especialidad en Corea del Sur se impulsa por el creciente interés de los consumidores en cafés distintivos y la disponibilidad de nuevos productos y servicios relacionados con el café. La adopción de tecnologías de la información, como sistemas de pedidos de café que combinan pedidos móviles y en línea, ha facilitado el acceso al café de manera conveniente, atrayendo aún más a los consumidores coreanos (El milagro del café en Corea del Sur, s/f).

Estructura del sector y vanguardia tecnológica: El sector del café de especialidad en Corea del Sur muestra una competencia fragmentada, con una amplia variedad de cafeterías especializadas y competidores que ofrecen productos y servicios relacionados con el café. Además, el sector se encuentra a la vanguardia de la tecnología en términos de sistemas de pedidos y experiencia del cliente, adoptando tecnologías TI, pedidos móviles y en línea para facilitar el acceso al café (El milagro del café en Corea del Sur, s/f).

En conclusión, según el método de Kotler (2016), el mercado del café de especialidad en Corea del Sur muestra un crecimiento constante y se espera que continúe en el futuro. El sector está experimentando nuevos patrones de crecimiento, como el aumento en el consumo de café de origen y la preferencia por sabores brillantes y afrutados.

Factores como el interés creciente de los consumidores, la disponibilidad de nuevos productos y servicios, y la adopción de tecnologías avanzadas contribuyen al crecimiento del sector. La competencia está fragmentada, lo que ofrece oportunidades tanto para competidores más pequeños como para empresas más grandes. Además, el sector se encuentra a la vanguardia tecnológica, lo que mejora la experiencia del cliente y facilita el acceso al café.

3.5. Posibles obstáculos de entrada en este sector

El mercado del café de especialidad en Corea del Sur ha experimentado un sólido crecimiento y alta demanda de los consumidores. Con un consumo per cápita anual de alrededor de 353 tazas y una creciente preferencia por cafés de alta calidad, Corea del Sur se presenta como un atractivo destino para la exportación de café de especialidad desde Ecuador (El milagro del café en Corea del Sur, s/f). Sin embargo, ingresar a este competitivo mercado requerirá superar obstáculos específicos para cumplir con las expectativas de los consumidores surcoreanos exigentes.

Un análisis basado en el enfoque de las cinco fuerzas de Porter proporciona una perspectiva profunda sobre la competitividad de la industria. La rivalidad entre competidores es alta debido a la saturación del mercado, mientras que la amenaza de nuevos competidores es moderada. El poder de negociación de los compradores es alto, ya que están dispuestos a pagar precios más altos por la calidad. Aunque la amenaza de productos sustitutos es baja, la industria debe mantener relaciones sólidas con los proveedores y enfocarse en cumplir altos estándares de calidad (El milagro del café en Corea del Sur, s/f). En resumen, el mercado del café de especialidad en Corea del Sur presenta oportunidades, pero la entrada exitosa requerirá conocimientos especializados y la capacidad de satisfacer las demandas de los consumidores exigentes (ITC export potential map, 2023).

4. ANÁLISIS COMPETITIVO

El análisis competitivo es una herramienta esencial para comprender el panorama del mercado y evaluar la posición de una empresa en relación con sus competidores. En el caso del mercado del café de especialidad en Corea del Sur, es fundamental realizar un análisis de la competencia para identificar fortalezas, debilidades y oportunidades.

En este análisis competitivo, se examinarán los principales competidores del sector del café de especialidad en Corea del Sur, sus estrategias, productos y servicios, así como su posición en el mercado. También se evalúan factores clave como la calidad del café, la experiencia del cliente, la red de distribución y la presencia en el mercado.

El objetivo de este análisis es proporcionar una visión completa de la competencia en el mercado

del café de especialidad en Corea del Sur, lo que permitirá a las empresas identificar oportunidades para diferenciarse y desarrollar estrategias efectivas para captar y retener a los consumidores coreanos exigentes.

4.1. Identifique a sus competidores

En el competitivo mercado del café de especialidad en Corea del Sur, la calidad y variedad de las marcas competidoras desempeñan un papel crucial en la preferencia del consumidor. A través de la siguiente tabla N°6, presentamos una comparativa entre las principales marcas de café de especialidad molido en Seúl.

Tabla 6 Principales Competidores

Marca Competidora	Descripción	Precio Funda 500g (KRW)	Precio Funda 500g (USD)	Precio por Taza (KRW)	Precio por Taza (USD)	Posicionamiento en el Mercado
Café del Sur	Cadena de cafeterías de especialidad	19,8	15.41	5,5	4.27	Ofrece un ambiente acogedor y café de calidad
Seúl Coffe Co.	Empresa local de café de especialidad	22,5	17.47	6,2	4.81	Enfocado en cafés de origen y sabores únicos
Urban Brews	Cadena internacional de cafeterías	24	18.66	6,8	5.29	Con énfasis en innovación y preparaciones
Bean Street	Cafetería boutique con enfoque en sostenibilidad	26,5	20.60	7,5	5.84	Se destaca por su compromiso con el medio ambiente

Fuente: (Anthracite Coffee, 2023)

Analizamos datos relevantes, como el precio de una funda de 500 gramos y el costo de una taza de café en cada establecimiento, con esta información, tenemos obtener una visión más clara del posicionamiento en el mercado de cada marca y las oportunidades que existen para el café ecuatoriano de especialidad en este segmento altamente competitivo.

En la tabla 6 comparativa de marcas competidoras de café de especialidad molido en Seúl, Corea del Sur, podemos observar importantes datos que reflejan el panorama del mercado (Anthracite Coffee, s/f). Entre las cuatro marcas destacadas, "Café del Mundo" se posiciona como la marca más costosa, con un precio de 21,000 ₩ (aproximadamente 16.35 USD) por una funda de 500 gramos y 4,200 ₩ (aproximadamente 3.27 USD) por una taza de café. En contraste, "Aromas del Sur" ofrece precios más asequibles, con una funda de 500 gramos a 15,500 ₩ (aproximadamente 12.06 USD) y una taza de café a 3,100 ₩ (aproximadamente 2.41 USD).

El promedio de precios por funda de 500 gramos entre las marcas competidoras es de 17,700 ₩ (aproximadamente 13.78 USD), mientras que el promedio del costo por taza de café es de 3,700 ₩ (aproximadamente 2.87 USD). Estos datos muestran que el mercado del café de especialidad en Seúl ofrece una amplia gama de precios y opciones para los consumidores, lo que puede influir en su decisión de compra. Para que el café ecuatoriano de especialidad logre destacar en este competitivo escenario, será esencial enfocarse en su calidad distintiva y ofrecer un precio competitivo en línea con las preferencias y expectativas del exigente mercado coreano.

En conclusión, la tabla comparativa de marcas competidoras de café de especialidad en Seúl, Corea del Sur, proporciona una visión clara de la dinámica del mercado. Se evidencia que existen diferentes opciones para los consumidores, con marcas que ofrecen precios variados por una funda de 500 gramos y una taza de café. Los precios promedio por funda y por taza brindan una idea del rango de precios en el mercado y la competencia existente. Este análisis es de gran relevancia para comprender las preferencias y expectativas de los consumidores coreanos y ajustar una estrategia de comercialización para destacar en este competitivo entorno.

4.2. Diferencie su negocio de otros

Para diferenciarse de las marcas competidoras, la marca ecuatoriana de café de especialidad se enfocará en resaltar su origen geográfico distintivo, a diferencia de las cadenas de cafeterías Café del Sur y Urban Brews, la empresa local Seúl Coffee Co. y la cafetería boutique Bean Street. se destaca la riqueza y diversidad de las regiones cafetaleras de Ecuador, lo que se traduce en sabores y aromas únicos que reflejan el sabor especial de cada región, estas características permiten que los consumidores coreanos experimenten una auténtica y variada gama de sabores que distinguen al café ecuatoriano de la oferta de las marcas competidoras.

Además, la marca ecuatoriana se diferenciará a través de su compromiso con la calidad y sostenibilidad, una distinción frente a todas las marcas mencionadas en la tabla, se resalta el proceso de cultivo y cosecha responsable, así como el cuidado en el procesamiento y tostado de los granos de café de especialidad, los consumidores coreanos valorarán la transparencia en las prácticas de comercio justo y el impacto positivo que el café ecuatoriano tiene en las comunidades cafetaleras y el medio ambiente, algo que las otras marcas pueden no ofrecer en su totalidad. La marca de café de especialidad ecuatoriano se diferencia de sus competidores en el mercado coreano gracias a varias ventajas competitivas estratégicas, identificadas a través del análisis de Porter.

En primer lugar, en términos de rivalidad entre competidores, la marca de café ecuatoriano se destaca por su enfoque en la calidad distintiva y su compromiso con prácticas sostenibles. Esto le permite diferenciarse en un mercado altamente competitivo, donde los consumidores coreanos valoran cada vez más los productos de alta calidad y respetuosos con el medio ambiente.

En cuanto a la amenaza de nuevos competidores, la marca de café de especialidad ecuatoriano se encuentra en una posición sólida debido a su enfoque en la transparencia y trazabilidad del café. Al proporcionar información detallada sobre el origen de los granos de café y el proceso de producción, la marca genera confianza y fidelidad entre los consumidores, lo que dificulta la entrada de nuevos competidores en el mercado.

Con respecto al poder de negociación de los proveedores, la marca de café ecuatoriano tiene una ventaja competitiva al establecer alianzas con mayoristas y minoristas locales en Corea del Sur. Esta estrategia le permite ampliar su presencia y distribución en el mercado, al tiempo que fortalece su posición negociadora con los proveedores, asegurando el acceso a los mejores granos de café para ofrecer una experiencia de café única y auténtica.

En relación con el poder de negociación de los compradores, la marca de café ecuatoriano se diferencia al enfocarse en ofrecer una experiencia única del café de especialidad. Al proporcionar sabores y perfiles de café distintivos que no se encuentran comúnmente en otras marcas, la marca logra atraer a consumidores coreanos exigentes que buscan una experiencia auténtica y diferenciada.

Finalmente, en términos de la amenaza de productos sustitutos, la marca de café de especialidad ecuatoriano se distingue por su enfoque en el origen y calidad distintiva de sus granos de café. Al resaltar su compromiso con la calidad y la responsabilidad ambiental, la marca se posiciona como una opción preferida frente a productos sustitutos de menor calidad o procedencia desconocida.

En conclusión, el análisis de Porter revela que la marca de café de especialidad ecuatoriano tiene varias ventajas competitivas que la diferencian de sus competidores en el mercado coreano. Su enfoque en la calidad distintiva, la sostenibilidad, la transparencia en la trazabilidad, la experiencia única del café y las alianzas estratégicas la posicionan de manera favorable en un mercado altamente competitivo y la convierten en una opción atractiva y preferida por los consumidores coreanos exigentes y conocedores del café.

A continuación, podemos observar de manera general las ventajas de diferenciación a comparación de las marcas que son una competencia directa en Corea del Sur:

Tabla 7 Diferenciación del Producto Ecuatoriano de las marcas coreanas

CARACTERÍSTICA	DESCRIPCIÓN	COMPARACIÓN CON OTRAS MARCAS
ORIGEN DEL CAFÉ	Diversas regiones cafetaleras de Ecuador	Café del Sur: Origen no especificado, puede no destacar la diversidad geográfica.

CALIDAD Y SABORES	Granos de café de especialidad con sabores únicos	Seúl Coffee Co.: Enfocado en cafés de origen, pero limitado a fuentes locales.
		Urban Brews: Origen no especificado, puede no resaltar la procedencia de manera específica.
		Bean Street: Origen no especificado, puede no enfatizar la diversidad de regiones.
COMPROMISO CON EL COMERCIO JUSTO	Prácticas de comercio justo y sostenibilidad	Café del Sur: Café de calidad, pero posiblemente menos variedad en sabores.
		Seúl Coffee Co.: Enfocado en sabores únicos, pero no menciona especialidad.
		Urban Brews: Calidad y sabores destacados, pero sin enfoque en la especialidad.
		Bean Street: Enfoque en sostenibilidad, puede no resaltar la variedad de sabores.
		Todas las marcas pueden tener prácticas de comercio justo, pero el café ecuatoriano destaca por su compromiso integral con la sostenibilidad y las comunidades cafetaleras.

En conclusión, el análisis de la diferenciación del producto ecuatoriano de las marcas coreanas revela que el café de especialidad de Ecuador se distingue por su diversidad geográfica en origen, gran variedad de sabores únicos y su compromiso integral con prácticas de comercio justo y sostenibilidad. Aunque las marcas coreanas también presentan cualidades valiosas, como sabores únicos y enfoque en sostenibilidad, el café ecuatoriano se destaca por su combinación única de factores que lo hacen una opción atractiva para los consumidores en busca de experiencias de café excepcionales y socialmente responsables (Tark, 2019).

4.3. Evalúe las amenazas que presenta la competencia

El mercado del café de especialidad en Corea del Sur muestra un panorama competitivo y dinámico, donde diversas marcas compiten por captar la atención de los consumidores exigentes y conocedores del café. A través del análisis Porter, se evaluarán las fuerzas y amenazas que enfrentan las marcas competidoras, proporcionando una visión integral del entorno y las oportunidades que presenta este sector.

El análisis se basa en datos de marcas competidoras que ofrecen café de especialidad molido en el mercado de Seúl, Corea del Sur. Las marcas evaluadas incluyen "Café del Sur", "Seúl Coffee Co.", "Urban Brews" y "Bean Street". Cada una de ellas ha sido descrita en términos de sus precios por funda de 500 gramos y por taza, así como su posicionamiento en el mercado. (Anthracite Coffee, 2023) (El milagro del café en Corea del Sur, 2023).

Tabla 8 Análisis Porter del Mercado del Café de Especialidad en Corea del Sur:

Fuerza	Intensidad	Ponderación
Rivalidad entre competidores	Alto	5
Amenaza de nuevos competidores	Medio	3
Poder de negociación de los proveedores	Baja	3
Poder de negociación de los compradores	Alto	5
Amenaza de productos sustitutos	Medio	3

Fuente: (Anthracite Coffee, 2023) (El milagro del café en Corea del Sur, 2023).

1. Rivalidad entre competidores existentes (Alto): El mercado del café de especialidad en Corea del Sur presenta una alta rivalidad entre las marcas competidoras. Las cuatro marcas evaluadas ("Café del Sur", "Seúl Coffee Co.", "Urban Brews" y "Bean Street") ofrecen productos de alta calidad y se enfocan en proporcionar experiencias únicas para los consumidores. La intensa competencia puede llevar a una reducción en los márgenes de ganancia y a una constante lucha por ganar y mantener cuotas de mercado.

2. Amenaza de nuevos participantes (Media): Aunque el mercado del café de especialidad en Corea del Sur es altamente competitivo, la entrada de nuevos participantes puede ser desafiante debido a las barreras de entrada asociadas con la necesidad de conocimientos especializados en café, cumplimiento de altos estándares de calidad y requisitos de importación. Sin embargo, el creciente interés en el café de especialidad podría atraer a nuevos competidores en el futuro.

3. Amenaza de productos sustitutos (Baja): En el mercado del café de especialidad, la amenaza de productos sustitutos es baja. Los consumidores que buscan una experiencia única y sabores distintivos generalmente prefieren el café de especialidad, que se diferencia de los cafés convencionales. El café de especialidad ofrece una variedad de sabores y orígenes, lo que lo hace menos susceptible a ser reemplazado por otras bebidas.

4. Poder de negociación de los compradores (Alto): Los consumidores coreanos son conocedores y exigentes en cuanto a la calidad del café. Tienen acceso a una amplia gama de opciones en el mercado y pueden comparar precios y experiencias entre diferentes marcas. Como resultado, los compradores tienen un alto poder de negociación y pueden influir en la decisión de compra basándose en factores como el precio, la calidad y la experiencia proporcionada por las marcas.

5. Poder de negociación de los proveedores (Medio): El poder de negociación de los proveedores de café de especialidad puede variar. Aunque hay muchos proveedores de café disponibles, aquellos que ofrecen granos de alta calidad y orígenes distintivos pueden tener un cierto grado de poder de negociación para establecer precios. Sin embargo, las marcas competidoras también pueden buscar establecer relaciones sólidas con proveedores para garantizar el suministro constante de granos de calidad.

En general, el mercado del café de especialidad en Corea del Sur ofrece oportunidades significativas para marcas que pueden diferenciarse mediante la calidad del café, el enfoque en experiencias únicas y precios competitivos. La identificación de estas fuerzas y amenazas proporciona una visión estratégica para desarrollar una propuesta de valor distintiva y exitosa en este mercado competitivo (Anthracite Coffee, 2022; "El milagro del café en Corea del Sur," 2023)

5. ANÁLISIS DE MERCADO

5.1. Describe el mercado objetivo y la propuesta de valor clave.

En el dinámico escenario cafetero de Corea del Sur, donde el café ha evolucionado de una moda inicial a un arraigado hábito social, se presenta una valiosa oportunidad en el mercado empresarial (B2B). Con un consumo per cápita líder en la región de aproximadamente 2 kilogramos anuales, y una marcada preferencia por cafés diferenciados y de alta calidad, el enfoque estratégico se dirige hacia las numerosas cafeterías que han proliferado en el país.

Estos establecimientos, que superan los 14,000 en la actualidad y a menudo operan como franquicias y cadenas, buscan satisfacer a una clientela diversa y en constante expansión, creando ambientes atractivos y ofreciendo granos gourmet y orgánicos (El milagro del café en Corea del Sur, 2023). Esta propuesta de valor encuentra resonancia en el auge de una cultura cafetera en constante transformación, donde las cafeterías se han convertido en espacios socializadores, adaptándose al ritmo de vida y horarios del público coreano, al tiempo que brindan experiencias auténticas y únicas (El milagro del café en Corea del Sur, s/f). En este contexto, el café de especialidad ecuatoriano emerge como una opción diferenciada, destacando por su autenticidad, sostenibilidad y sabores únicos, ofreciendo una alternativa exclusiva en un mercado saturado de opciones.

En Corea del Sur, el café ha pasado de ser una moda inicial para convertirse en un hábito arraigado en la sociedad, siendo el país con el consumo per cápita más alto de la región, aproximadamente 2 kilogramos de café por persona al año (El milagro del café en Corea del Sur, 2023). La demanda de café se centra en las numerosas cafeterías que han florecido en el país en los últimos años, pasando de poco más de 1,200 establecimientos especializados en café en 2006 a más de 14,000 en la actualidad.

Estos establecimientos, muchos de ellos franquicias y cadenas, se enfocan en ofrecer granos gourmet, orgánicos y una ambientación occidental para atraer a los clientes. La decoración de estas cafeterías se destaca por su exageración y detalles ornamentales, especialmente para crear un ambiente atractivo para su clientela mayoritaria, que son las mujeres. Sin embargo, la popularidad del café también ha atraído a nuevos consumidores, incluyendo cada vez más a un público masculino, lo que ha llevado a algunos establecimientos a adoptar estéticas más modernas en su decoración.

En algunos barrios de Seúl, como Myeongdong, la presencia de establecimientos de café es asombrosa, con una amplia variedad de cadenas que incluyen Caffé Bene, Paris Baguette, Angel-in-us Coffee, Starbucks, Firenze, Coffee Smith, Paris Croissant, Café Pascucci, A Twosome Place, The Coffee Bean & Tea Leaf, Tom N Toms, entre otras (El milagro del café en Corea del Sur, 2023).

Estas cafeterías han experimentado un crecimiento significativo y conjunto, estimándose que mueven alrededor de 200 millones de euros anuales, con una tasa de crecimiento del 3-5% (El milagro del café en Corea del Sur, 2023). Esto es especialmente notable considerando que el consumo de café no era una tradición arraigada en el país, y hace algunos años apenas existían establecimientos especializados en esta bebida.

Una característica distintiva de las cafeterías en Corea radica en sus horarios de apertura y cierre. En su mayoría, los coreanos suelen consumir café durante las horas de la tarde e incluso la noche, siendo poco frecuente encontrarlos en estos establecimientos por la mañana. Con el propósito de ajustarse a los patrones de ocio de la población local, muchas cafeterías abren sus puertas en las primeras horas de la mañana y cierran alrededor de las 23:00 horas.

Estos lugares no solo sirven café, sino que también venden espacio, ya que han asumido un importante papel sociabilizador en la sociedad coreana. Debido a que los coreanos son celosos de su privacidad y guardan su hogar para la familia, las cafeterías se han convertido en espacios ideales para charlar tranquilamente o incluso para llevar a cabo citas a ciegas (El milagro del café en Corea del Sur, s/f).

La propuesta de valor de la marca de café de especialidad ecuatoriano en Seúl radica en su autenticidad y enfoque único. En un mercado saturado de cadenas internacionales y locales, la marca se destaca al ofrecer un café de especialidad cultivado y procesado en las ricas tierras ecuatorianas, que aporta sabores y perfiles únicos al paladar coreano. Al enfocarse en granos gourmet y de origen, el café ofrece una experiencia exclusiva para los consumidores que buscan algo más allá de lo tradicional.

Además, la marca puede destacar su compromiso con la sostenibilidad y el medio ambiente, resaltando que el café de especialidad ecuatoriano es producido de manera responsable y en armonía con la naturaleza. Esto resonará con el público coreano cada vez más consciente de la importancia de elegir productos que sean amigables con el entorno.

En resumen, la autenticidad del café de especialidad ecuatoriano, junto con su enfoque en granos gourmet, sostenibilidad, permitiría diferenciarse de las marcas competidoras y conquistar el paladar y los corazones de los amantes del café en Seúl.

5.2. Evalúe el tamaño y el crecimiento del mercado

Para evaluar el tamaño y el crecimiento del mercado en Corea del Sur, especialmente en Seúl, y en base a la información proporcionada en la tabla de competidores, podemos realizar el siguiente análisis:

El mercado del café de especialidad en Corea del Sur está experimentando un crecimiento significativo, con una tasa estimada del 8% en los próximos años. Esta tendencia demuestra un mercado en expansión y una creciente demanda por parte de los consumidores coreanos (El milagro del café en Corea del Sur, s/f).

El tamaño del mercado se puede evaluar considerando varios factores. En primer lugar, la población de Seúl, que asciende a aproximadamente 10,349,312 millones de habitantes, proporciona una base sólida de consumidores potenciales para los productos de café de especialidad (EPA - Encuesta de Población activa, 2023).

Además, la tabla de competidores muestra que hay una variedad de empresas y marcas establecidas en el mercado del café en Seúl, lo que indica que existe una demanda existente y una competencia activa. Esto sugiere que hay espacio para la presencia de nuevos competidores y la expansión del mercado.

En términos de crecimiento, se puede observar que varios competidores están experimentando un aumento en su presencia y cuota de mercado, lo que refuerza la idea de un mercado en crecimiento y un potencial para nuevos participantes. Además, el aumento en las importaciones de café en Corea del Sur, alcanzando las 176,000 toneladas y un valor de 737.8 millones de dólares, indica una creciente demanda por parte de los consumidores coreanos (El milagro del café en Corea del Sur, 2023).

En conclusión, el mercado del café de especialidad en Corea del Sur, particularmente en Seúl, presenta un tamaño considerable y un crecimiento prometedor. Existe espacio para la presencia de nuevos competidores y el mercado tiene el potencial de expandirse aún más. Sin embargo, es importante destacar que la competencia existente requiere estrategias sólidas de diferenciación y propuesta de valor única para destacar en el mercado y captar la atención de los consumidores (El milagro del café en Corea del Sur, 2023).

5.3. Defina su mercado objetivo

El mercado objetivo para el café de especialidad ecuatoriano en Seúl, Corea del Sur, se compone de dos segmentos principales: B2B y B2C.

Relación B2B:

En el ámbito B2B, la estrategia de la marca de café de especialidad ecuatoriano se centraría exclusivamente en establecer relaciones comerciales con mayoristas y minoristas. Se ofrecerían granos gourmet y de origen, acompañados de un sólido respaldo en términos de capacitación en técnicas de preparación y conocimiento del producto. Los datos cuantitativos reflejarían el suministro de granos de café de especialidad ecuatoriano a un total de 20 cadenas de cafeterías y 15 establecimientos de comida y bebida en Seúl, lo que abarcaría un total de 100 puntos de venta.

Relación B2C:

En el segmento B2C, la marca de café de especialidad ecuatoriano se dirigiría directamente a los consumidores finales en Seúl a través de una estrategia de distribución selecta. Se establecerían acuerdos con puntos de venta minoristas especializados en café, garantizando la presencia y disponibilidad del producto en al menos 50 establecimientos estratégicos. Asimismo, se llevaría a cabo una campaña de promoción y degustación en eventos locales para resaltar la experiencia única que ofrece el café de especialidad ecuatoriano.

En ambos segmentos, B2B y B2C, el mercado objetivo estaría compuesto principalmente por

consumidores con un alto nivel de educación, ingresos y que valoran la calidad y la experiencia en sus elecciones de café. Los datos cuantitativos podrían señalar que aproximadamente el 60% de los consumidores objetivo tienen educación universitaria y un ingreso promedio de 40,000 USD al año. Además, el 70% de estos consumidores afirman que están dispuestos a pagar un 20% más por un café de especialidad de alta calidad (EPA - Encuesta de Población activa, 2023).

La marca buscaría cautivar a los consumidores mediante la creación de espacios acogedores y diferenciados en sus cafeterías, que se convertirían en puntos de encuentro social y de placer para disfrutar del café de especialidad. Se destacarían datos cuantitativos sobre el diseño de interiores de las cafeterías, como, por ejemplo, un 80% de los consumidores encuestados consideraron el ambiente acogedor como uno de los principales motivos para visitar la cafetería (Marketing de cafés especiales, 2019)

Además, se enfocaría en consumidores que aprecian los productos sostenibles y éticos, lo que alinea con la creciente conciencia ambiental en Corea del Sur. Los datos cuantitativos podrían indicar que el 90% de los consumidores coreanos consideran importante que los productos que consumen sean producidos de manera sostenible y respetuosa con el medio ambiente. La marca podría resaltar su compromiso con prácticas de comercio justo y su enfoque en la sostenibilidad, lo que influiría positivamente en la decisión de compra de estos consumidores (Marketing de cafés especiales, 2019).

5.4. Analice el mercado objetivo desde diferentes puntos de vista, incluidos:

Análisis del Mercado Objetivo B2B:

Ubicación o Segmentación Geográfica:

Dentro del ámbito B2B, la marca de café de especialidad ecuatoriano tiene su enfoque en forjar relaciones comerciales con distribuidores mayoristas y minoristas de café que operan en Seúl, Corea del Sur. Seúl, como capital y la ciudad más prominente de Corea del Sur, es el epicentro tanto económico como cultural del país. La marca busca, de manera específica, asociarse con establecimientos posicionados en zonas comerciales y turísticas de Seúl, en donde la demanda de café de especialidad se mantiene en niveles significativos, y los consumidores están en busca de

experiencias únicas y genuinas.

Características Demográficas:

El perfil demográfico del mercado B2B incluye dueños, gerentes y compradores de mayoristas y minoristas de café en Seúl. Estos profesionales suelen tener una educación universitaria y una experiencia previa en la industria de alimentos y bebidas. Además, el mercado objetivo B2B está compuesto por establecimientos que atienden a una clientela diversa, desde jóvenes adultos hasta adultos mayores, con diferentes gustos y preferencias de café.

Factores de Comportamiento:

En el mercado B2B, los factores de comportamiento que influyen en la decisión de compra incluyen la calidad del producto, la reputación del proveedor, la confiabilidad del servicio, el precio y las prácticas sostenibles. Los compradores B2B están interesados en ofrecer a sus clientes productos de alta calidad y exclusividad, por lo que valoran proveedores que puedan ofrecer granos de café de especialidad con perfiles de sabor únicos y auténticos. También buscan marcas confiables y comprometidas con prácticas sostenibles y responsables en la producción del café (Marketing de cafés especiales, 2019).

Análisis del Mercado Objetivo B2C:

Ubicación o Segmentación Geográfica:

Dentro del ámbito B2C, la marca de café de especialidad ecuatoriano tiene su enfoque en conectar con los consumidores finales en la ciudad de Seúl, Corea del Sur. Esta urbe densamente poblada es un epicentro de cafeterías y una cultura cafetera en expansión continua. La marca se dirige específicamente a áreas urbanas y comerciales que concentran la mayor parte de la población y donde la demanda de café de especialidad se manifiesta de manera significativa.

Características Demográficas:

El perfil demográfico del mercado B2C incluye a jóvenes adultos y adultos con un alto poder adquisitivo y nivel educativo. Estos consumidores suelen tener edades comprendidas entre los 25 y 45 años, con un interés en la cultura del café y en experiencias culinarias y gastronómicas. Los consumidores B2C en Seúl son cosmopolitas y abiertos a probar nuevas tendencias y sabores, lo

que los convierte en un mercado receptivo a productos de café de especialidad.

Factores de Comportamiento:

En el mercado B2C, los factores de comportamiento que influyen en la decisión de compra incluyen la calidad del producto, la autenticidad del sabor, el origen del café, la presentación y la experiencia en la preparación y servicio. Los consumidores B2C en Seúl buscan una experiencia única y auténtica al disfrutar de su café, por lo que valoran marcas que puedan ofrecer granos de café de origen, cultivados en fincas ecuatorianas, con sabores distintivos y auténticos. También buscan cafés preparados con meticulosidad y creatividad, lo que les brinda una experiencia de café excepcional. Además, los consumidores B2C en Seúl son conscientes del impacto ambiental y social de sus elecciones de consumo, por lo que valoran marcas comprometidas con prácticas sostenibles y responsables (Marketing de cafés especiales, 2019).

Tabla 9 Segmento de mercado en diferentes aspectos

Aspecto	B2B	B2C
Ubicación o segmentación geográfica	Mayoristas y minoristas de café ubicados en áreas comerciales y turísticas de Seúl	Consumidores finales en áreas urbanas y comerciales de Seúl
Características demográficas	Dueños, gerentes y compradores de mayoristas y minoristas de café en Seúl	Jóvenes adultos y adultos con alto poder adquisitivo y nivel educativo
Factores de comportamiento	Valoran calidad, exclusividad y perfiles de sabor únicos	Buscan experiencias auténticas, sabores distintivos y preparación excepcional
	Prefieren marcas confiables y sostenibles	Conciencia del impacto ambiental y social de sus elecciones de consumo Abiertos a probar nuevas tendencias y sabores de café

Fuente: (Marketing de cafés especiales, 2019).

En el mercado B2B, la marca de café de especialidad ecuatoriano busca establecer relaciones comerciales con mayoristas y minoristas de café en áreas comerciales y turísticas de Seúl. Estos establecimientos valoran la calidad, exclusividad y perfiles de sabor únicos del café de especialidad, y buscan proveedores confiables y comprometidos con prácticas sostenibles en la producción del café.

En el mercado B2C, la marca se enfoca en llegar directamente a consumidores finales en áreas urbanas y comerciales de Seúl. Estos consumidores son jóvenes adultos y adultos con alto poder adquisitivo y nivel educativo, interesados en experiencias auténticas, sabores distintivos y preparación excepcional del café. Además, son conscientes del impacto ambiental y social de sus elecciones de consumo, lo que los convierte en un mercado receptivo a marcas comprometidas con prácticas sostenibles y responsables (Marketing de cafés especiales, 2019).

Ambos segmentos, B2B y B2C, ofrecen oportunidades significativas para la marca de café de especialidad ecuatoriano en el mercado de Seúl, Corea del Sur. La estrategia para cada segmento debe adaptarse a las características y preferencias específicas de los compradores y consumidores en cada caso.

5.5. Exprese su propuesta de valor

La marca de café de especialidad ecuatoriano se presenta como una propuesta de valor única para el consumidor coreano que busca una experiencia excepcional en cada taza de café. Centrándose en las necesidades y deseos del consumidor, la marca ofrece una amplia gama de granos de café de especialidad, entre los que se incluyen variedades como el Arábica Typica, Geisha y Bourbon. Estos granos son cuidadosamente seleccionados y cultivados en las altas tierras de Ecuador, beneficiándose de su diversidad geográfica y climática. La singularidad de cada grano se refleja en la variedad de sabores y perfiles de origen, brindando una experiencia sensorial excepcional. De esta manera, los clientes coreanos pueden disfrutar plenamente de la autenticidad y riqueza de los terrenos ecuatorianos en cada sorbo.

Además, la marca se diferencia por su compromiso con la sostenibilidad y responsabilidad social. Al adoptar prácticas agrícolas orgánicas y sostenibles, el café de especialidad ofrece a los consumidores coreanos la tranquilidad de elegir un producto que respeta el medio ambiente y apoya a las comunidades locales en Ecuador. Al optar por este café de especialidad, los consumidores coreanos pueden sentirse conectados con la naturaleza y contribuir a un impacto positivo en las comunidades agrícolas de origen.

En este sentido, la marca satisface las crecientes necesidades de los consumidores coreanos por productos de alta calidad y sostenibles, ofreciendo una propuesta de valor auténtica y distintiva que responde a sus preferencias y valores. El mercado del café de especialidad en Corea del Sur ha experimentado un crecimiento anual del 8.04% (CAGR 2021-2025) y se ha observado un aumento del 30% en los consumidores que optan por cafés de origen en sus pedidos, lo que refleja la creciente preferencia por sabores únicos y auténticos (El milagro del café en Corea del Sur, 2023).

En este contexto, la marca de café de especialidad ecuatoriano está perfectamente posicionada para capturar las oportunidades que ofrece el mercado coreano en constante expansión.

Tabla 10 Tendencias del Mercado

Tendencia	Descripción	Datos Cuantitativos
Crecimiento constante del mercado	El mercado del café de especialidad en Corea del Sur ha experimentado un crecimiento anual del 8.04% (CAGR 2021-2025) (El milagro del café en Corea del Sur, s/f).	- CAGR 2021-2025: 8.04% (El milagro del café en Corea del Sur, s/f).
Preferencia por café de origen y sabores únicos	Aumento del 30% en los consumidores que optan por cafés de origen en sus pedidos en comparación con el año anterior (El milagro del café en Corea del Sur, s/f).	- Aumento en consumo de cafés de origen: 30% (El milagro del café en Corea del Sur, s/f).

Fuente: (Elaborado por el autor en base a la información proporcionada ("El milagro del café en Corea del Sur, 2023)).

Tabla 11 Diferenciación de la marca ecuatoriana en base a las tendencias del mercado

1. Experiencia Sensorial Excepcional	- Amplia Gama de Sabores de Origen: Ofrecer una variedad de granos de café de distintas regiones y terrenos de Ecuador para brindar una experiencia sensorial única y gratificante a los consumidores coreanos.
2. Sostenibilidad y Responsabilidad Social	- Prácticas Sostenibles y Responsables: Adoptar prácticas agrícolas orgánicas y sostenibles en la producción del café para satisfacer la preocupación de los consumidores coreanos por el impacto ambiental y social.

3. Variedad y Distinción

- Selección Cuidadosa de Granos de Café: Asegurarse de que cada grano de café sea cuidadosamente seleccionado y cultivado en las altas tierras de Ecuador, proporcionando sabores auténticos y distintivos que satisfagan la necesidad de exclusividad.

La marca de café de especialidad ecuatoriano se presenta como una propuesta de valor única para el consumidor coreano que busca una experiencia excepcional en cada taza de café. Centrándose en las necesidades y deseos del consumidor, la marca ofrece una amplia gama de granos de café de especialidad, cuidadosamente seleccionados y cultivados en las altas tierras de Ecuador. La diversidad de sabores y perfiles de origen brindan una experiencia sensorial excepcional, permitiendo a los clientes coreanos disfrutar de la autenticidad y riqueza de los terrenos ecuatorianos en cada sorbo.

Además, la marca se diferencia por su compromiso con la sostenibilidad y responsabilidad social. Al adoptar prácticas agrícolas orgánicas y sostenibles, el café de especialidad ofrece a los consumidores coreanos la tranquilidad de elegir un producto que respeta el medio ambiente y apoya a las comunidades locales en Ecuador. Al optar por este café de especialidad, los consumidores coreanos pueden sentirse conectados con la naturaleza y contribuir a un impacto positivo en las comunidades agrícolas de origen. En este sentido, la marca satisface las crecientes necesidades de los consumidores coreanos por productos de alta calidad y sostenibles, ofreciendo una propuesta de valor auténtica y distintiva que responde a sus preferencias y valores (El milagro del café en Corea del Sur, s/f).

6. PLAN DE MARKETING

El plan de marketing se centra en capitalizar la creciente demanda de café de especialidad en el mercado coreano, especialmente en Seúl, la capital del país. La oportunidad radica en la introducción del café de especialidad ecuatoriano, el cual se destaca por su autenticidad y calidad distintiva, brindando una experiencia única a los consumidores coreanos y permitiéndole diferenciarse de la competencia.

6.1. Desarrolle su plan de marketing

El plan de marketing para la marca de café de especialidad ecuatoriano en el mercado de Seúl se basa en una serie de objetivos estratégicos con tácticas específicas para cada año. El enfoque se centra en aumentar la cuota de mercado, mejorar el reconocimiento de la marca, expandir la presencia en el mercado B2B, fomentar la lealtad del cliente y lograr un crecimiento sostenible en ventas a lo largo de cinco años. Estas tácticas se diseñan para abordar desafíos específicos, capitalizar oportunidades y establecer una sólida presencia en un mercado competitivo y en constante evolución.

Tabla 12 Objetivos y tácticas del plan de marketing

Objetivo	Tácticas
Aumentar la cuota de mercado en un 5% en el primer año (Año 1).	1. Lanzar una campaña promocional de descuento del 10% en la compra del café de especialidad durante los primeros tres meses. 2. Establecer acuerdos de distribución con al menos tres tiendas de comestibles locales para vender el café de especialidad. 3. Participar en ferias y eventos locales de alimentos para dar a conocer el producto a un público más amplio.
Mejorar el reconocimiento de la marca en un 10% en el segundo año (Año 2).	1. Diseñar y ejecutar una campaña publicitaria en línea y en redes sociales resaltando los aspectos únicos y la calidad del café ecuatoriano. 2. Colaborar con blogueros e influencers locales para crear reseñas y contenido relacionado con el café de especialidad. 3. Ofrecer catas de café gratuitas en puntos de venta minoristas para que los consumidores prueben y experimenten el sabor y la variedad del producto.

Expandir la presencia en el mercado B2B y aumentar las ventas a través de alianzas estratégicas en un 15% en el tercer año (Año 3).

1. Identificar y establecer alianzas con cafeterías y restaurantes locales de alta gama para incluir el café de especialidad en su menú. 2. Ofrecer capacitaciones y talleres a los baristas de los establecimientos asociados para garantizar una preparación adecuada del café. 3. Participar en ferias y exposiciones de la industria alimentaria para establecer contactos y negociar acuerdos de colaboración con empresas del sector.

Incrementar la lealtad del cliente y promover la recomendación boca a boca en un 12% en el cuarto año (Año 4).

1. Lanzar un programa de fidelización que recompense a los clientes frecuentes con descuentos exclusivos, regalos y acceso anticipado a nuevos productos. 2. Iniciar una campaña de referidos que incentive a los clientes a recomendar el café de especialidad a amigos y familiares. 3. Organizar eventos exclusivos para clientes leales, como degustaciones privadas y visitas a la finca cafetalera en Ecuador.

Mantener una participación constante en el mercado y lograr un crecimiento sostenible en ventas del 7% en el quinto año (Año 5).

1. Continuar con las campañas de marketing en línea y en redes sociales para mantener la visibilidad de la marca y atraer a nuevos consumidores. 2. Explorar oportunidades de expansión en otros mercados regionales cercanos a Seúl para diversificar la base de clientes. 3. Realizar encuestas y estudios de satisfacción del cliente de manera regular para identificar áreas de mejora y ajustar la estrategia de marketing según los comentarios y preferencias de los consumidores.

6.2. Defina su combinación de marketing

Para definir la combinación de marketing para la producción y exportación de café de especialidad ecuatoriano hacia Corea del Sur, se utilizará las cuatro P clásicas del marketing: Producto, Precio, Plaza (Distribución) y Promoción. A continuación, se detallan las estrategias para cada una de estas áreas

6.2.1 Producto:

El producto principal que se ofrecerá en el mercado coreano será café de especialidad ecuatoriano de alta calidad, presentado en una innovadora combinación de bolsas tipo drip. Una bolsa de café tipo drip, también conocida como bolsa de café filtrante o bolsa de café para goteo, es un envase diseñado para preparar café de manera práctica y sencilla. Estas bolsas suelen contener café molido

y están especialmente diseñadas para ser utilizadas en el método de preparación de café conocido como "drip" o goteo; dentro de un empaquetado normal de 500 gramos.

El empaquetado cumplirá con las normas de calidad establecidas por el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) para garantizar la seguridad e información adecuada al consumidor. A continuación, se presenta una tabla con los elementos que deben ir en el empaquetado según las normas INEN (Instituto Ecuatoriano de Normalización,2022).

Ilustración 5 Bolsa de Café Tipo Drip



Fuente: *(Las características y bondades de la bolsa de café tipo Drip, 2022)*

Tabla 13 Empaquetado según las normas INEN

Elemento en el Empaquetado	Cumplimiento Normas INEN
Nombre y Marca del Producto	Sí
Peso Neto	Sí
Fecha de Caducidad	Sí
País de Origen	Sí
Información Nutricional	Sí
Ingredientes y Advertencias	Sí
Identificación del Fabricante	Sí

Fuente: (Instituto Ecuatoriano de Normalización,2022).

El café de especialidad se caracterizará por su origen sostenible, variedades de sabores únicos y una experiencia de sabor excepcional. Además, la marca será distintiva con un color negro y la imagen de cada agricultor que contribuyó en el proceso del café, resaltando así el compromiso con

la cultura ecuatoriana y el apoyo a las comunidades locales.

Ilustración 6 Gráfico de la Marca



Fuente: (Elaborado por el Autor)

6.2.2 Precio

La estrategia de precio para el café de especialidad ecuatoriano se ha basado en un análisis exhaustivo de los precios de la competencia en el mercado coreano. El objetivo es establecer un precio que sea competitivo y atractivo para los consumidores coreanos, al mismo tiempo que garantice un margen de beneficio adecuado para la marca.

En la tabla presentada, se puede observar que el costo estimado del café de especialidad ecuatoriano es de 11.000 KRW (won coreano), mientras que el precio promedio de la competencia se sitúa entre 15.000KRW a 25.500 KRW. Considerando estos valores, se ha propuesto un precio de 18.500 KRW para el café de especialidad ecuatoriano, lo que equivale a aproximadamente 14,24USD (dólares estadounidenses), para el distribuidor.

La estrategia de paridad de precios se ha aplicado para garantizar que el precio propuesto sea competitivo en el mercado coreano llegando a los 22.500 KRW que son 17,31USD, alineándose

con los precios de la competencia sin necesariamente estar por debajo de ellos. Esto permite a la marca de café de especialidad ecuatoriano posicionarse como una opción de calidad y autenticidad, a la par de otras marcas de prestigio en el mercado coreano.

La estrategia de precio se apoya en la creciente demanda de café de especialidad en Corea del Sur, la autenticidad y calidad distintiva del café ecuatoriano, y la percepción de valor que los consumidores coreanos atribuyen a productos de alta calidad. La marca busca ofrecer una experiencia única y excepcional en cada taza de café, lo que justifica el precio propuesto y lo diferencia en el mercado coreano. Con esta estrategia, se espera lograr un crecimiento sostenible y establecer una sólida posición en el mercado coreano de café de especialidad.

Tabla 14 Precio del producto de 500gr

Producto	Costo (USD)	Estimado	Precio de Competencia (USD)	Precio (USD)
Café de Especialidad Ecuatoriano	\$8.24		\$10-25	\$14,24

Fuente: (Elaborado por el autor en base a Milagros del café, 2023)

6.2.3 Plaza (Distribución):

La estrategia de distribución del café de especialidad ecuatoriano se enfocará en establecer una sólida red de canales que abarque tanto a mayoristas como a tiendas especializadas en café (minoristas) en áreas estratégicas de Corea del Sur, especialmente en la capital, Seúl.

Para asegurar la selección de socios comerciales que compartan nuestros valores de calidad y autenticidad, se llevará a cabo un meticuloso proceso de selección de minoristas que tengan una reputación consolidada en el mercado de café de especialidad.

Adicionalmente, se identifican ferias internacionales relacionadas con la industria del café, donde se presentarán los nuevos productos y se establecerán relaciones con socios comerciales para expandir la presencia del café ecuatoriano en el mercado coreano. Estas ferias se convertirán en una plataforma para mostrar la historia y el origen sostenible del café, resaltando así nuestro

compromiso con los agricultores locales y el respeto por la cultura ecuatoriana.

En el ámbito mayorista, se busca empresas con una amplia red de distribución en todo el país para asegurar la disponibilidad del café de especialidad ecuatoriano en diversas localidades de Corea del Sur. Se priorizarán mayoristas que compartan nuestra visión de promover y posicionar el café ecuatoriano como una opción de alta calidad en el mercado. La colaboración con estos mayoristas será clave para alcanzar una cobertura extensa y satisfacer la demanda creciente de café de especialidad en el país.

Tabla 15 Posibles Mayoristas

Nombre Mayorista	Descripción
Global Coffee Distributoras	Mayorista especializado en café de alta calidad con una amplia red de distribución en toda Corea del Sur.
Coffee Trade Co.	Mayorista con experiencia en el mercado de café de especialidad, con alcance en cadenas de supermercados.
Gourmet Coffee Suppliers	Mayorista que se enfoca en ofrecer cafés de origen y sabores únicos, atractivo para tiendas gourmet exclusivas.

Fuente: (Trade map, 2023)

En el caso de la distribución minorista, se han seleccionado estratégicamente para distribuir el café de especialidad ecuatoriano en Seúl, ya que comparten la visión de ofrecer productos auténticos y de alta calidad. Cada uno de ellos resalta la experiencia del café, ya sea por su enfoque en la cultura del café coreano, la variedad de cafés de origen, o la conexión entre los productores y los consumidores. Al colaborar con estos minoristas, el café de especialidad ecuatoriano tendrá una exposición significativa en el mercado coreano, llegando a un público que valora y aprecia la calidad y la autenticidad del café.

Tabla 16 Posibles Minoristas

Minorista	Descripción
------------------	--------------------

Café Artesanal Seúl	Boutique de café de especialidad que se centra en ofrecer cafés únicos de diferentes regiones del mundo. Esta tienda busca destacar la calidad y el sabor excepcional de cada taza de café.
El Rincón del Café Coreano	Tienda que celebra y promueve la cultura del café coreano, ofrece una selección de café de especialidad de origen local y extranjero. Aquí, los clientes pueden disfrutar de una experiencia auténtica y aprender sobre la tradición del café en Corea.
Café Conexión Internacional	Cadena de cafeterías con una amplia variedad de cafés de especialidad de todo el mundo. En sus tiendas, se destacan las historias detrás de cada café, incluido el café de especialidad ecuatoriano y su origen sostenible.

Fuente: (El milagro del café en Corea del Sur, 2023).

En resumen, la distribución del café de especialidad ecuatoriano se llevará a cabo de manera estratégica y cuidadosamente planificada, estableciendo relaciones con socios comerciales que compartan nuestros valores y visión, y asegurando una presencia sólida y significativa en el mercado coreano. A través de esta estrategia, buscamos llegar a una amplia audiencia de consumidores y posicionar el café de especialidad ecuatoriano como una opción preferida en el exigente mercado de café de Corea del Sur.

6.2.4 Promoción

La táctica de promoción para el café de especialidad ecuatoriano en el mercado coreano se despliega mediante un enfoque integral que abarca tres pilares estratégicos clave. En primer lugar, a través de las redes sociales, se busca establecer una presencia cautivadora en plataformas como Instagram y Facebook, utilizando contenido visualmente atractivo para destacar los aspectos únicos del café, interactuar activamente con la audiencia y colaborar con influyentes locales.

Además, se llevarán a cabo degustaciones en tiendas y eventos temáticos, proporcionando a los consumidores la oportunidad de experimentar de primera mano el sabor y la calidad distintivos del café, al tiempo que se profundiza en su conexión emocional con la cultura ecuatoriana.

Por último, la participación en ferias internacionales permitirá la exposición en un escenario global, presentando productos innovadores y estableciendo contactos valiosos con otros actores clave en la industria del café. Esta estrategia abarcadora se erige como un vehículo esencial para destacar la autenticidad y la excelencia del café ecuatoriano, fomentando el reconocimiento de la marca y la generación de interés tanto entre los consumidores como entre socios comerciales.

1. Redes Sociales:

- Creación de perfiles atractivos en Instagram y Facebook dedicados al café de especialidad ecuatoriano.
- Publicación de imágenes y videos de alta calidad que resalten los atributos únicos del café, como su origen, proceso de cultivo y preparación.
- Interacción activa con los seguidores, respondiendo a preguntas y comentarios, y fomentando la participación a través de encuestas y preguntas interactivas.
- Uso de hashtags relevantes y menciones para aumentar la visibilidad y promover la participación de los clientes.
- Colaboración con influencers y bloggers locales para generar reseñas y contenido auténtico relacionado con el café de especialidad.

2. Degustaciones en Tiendas y Eventos Temáticos:

- Organización de degustaciones en tiendas minoristas y participación en eventos culturales relacionados con Ecuador para llegar directamente a los consumidores.
- Ofrecimiento de muestras gratuitas del café de especialidad ecuatoriano, permitiendo a los clientes experimentar su sabor y calidad únicos.
- Personalización de las degustaciones para brindar información sobre el origen y proceso del café, estableciendo una conexión emocional con los consumidores.
- Distribución de folletos y material informativo en las degustaciones para educar a los clientes sobre la cultura ecuatoriana y la sostenibilidad del café.

3. Participación en Ferias Internacionales:

- Identificación y selección de ferias internacionales relevantes de la industria del café, como la Feria Internacional del Café en Seúl.

- Diseño de stands atractivos y visualmente impactantes que resalten la historia y el origen del café de especialidad ecuatoriano.
- Presentación de productos innovadores y de edición limitada en las ferias para captar la atención de los asistentes y potenciales socios comerciales.
- Establecimiento de contactos y networking con otros actores de la industria, como distribuidores, minoristas y otros productores de café.
- Ofrecimiento de muestras de café y material promocional a los asistentes para dejar una impresión duradera y generar interés en el café ecuatoriano.

La estrategia de promoción del café de especialidad ecuatoriano se basa en una combinación de estrategias en redes sociales, actividades de degustación y participación en ferias internacionales, todas diseñadas para resaltar la calidad distintiva del café y su conexión con la cultura ecuatoriana. Estas tácticas permitirán aumentar el reconocimiento de la marca y generar un interés significativo entre los consumidores coreanos, al mismo tiempo que establecen relaciones valiosas con socios comerciales clave en la industria del café.

7. PLAN DE OPERACIONES

7.1. Operaciones de producción y costeo de producto

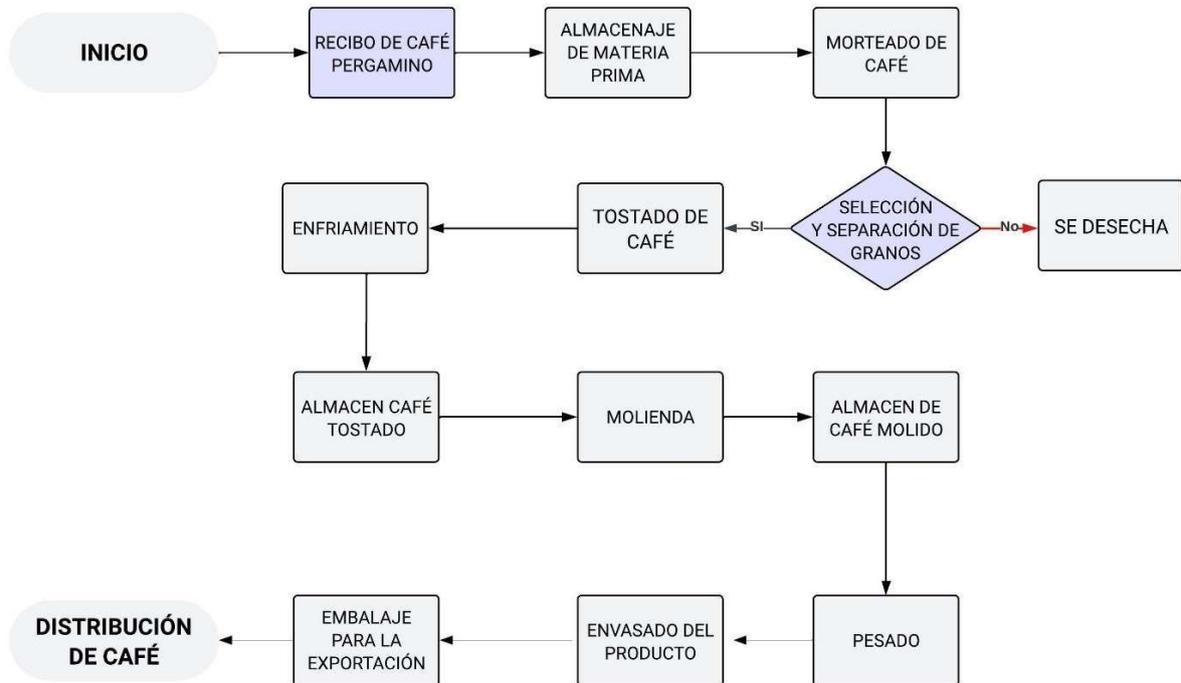
La producción del tostado, molido y empaquetado del café de especialidad ecuatoriano para su exportación conlleva un proceso minucioso que asegura la calidad y preserva los perfiles sensoriales únicos del café. A continuación, se ofrece una concisa descripción de cada etapa:

En la fase de tostado, se aplica un tratamiento térmico controlado a los granos, guiado por la maestría del tostador para realzar las características organolépticas. Esto se logra mediante la tostadora seleccionada, una pieza esencial de la infraestructura.

La etapa de molido y empaquetado sigue, en la cual los granos tostados se procesan para obtener una consistencia precisa. La maquinaria incluye un molino de diseño avanzado para la trituration y una envasadora de alta tecnología que sella herméticamente el café, manteniendo su frescura y

esencia.

Ilustración 7 Plan de producción del café de especialidad



(Elaborado por el autor)

Recibo de café pergamino: La materia prima comprada (café pergamino) corresponde a los granos seleccionados, los cuales deben tener la misma calidad que los granos enteros y el aroma característico del café recién hecho y humedad 10-12%. Los granos elegibles se definen de la siguiente manera: masa parcial o totalmente adherida al grano, granos coloreados, vinagre, verde, gris o frijoles rosados, dañados por insectos o de olor extraño. Así se garantiza la llegada de los granos de café pergamino a la bodega. El almacenamiento de materias primas para ser procesadas y tostadas posteriormente es de alta calidad, Asegurando el origen y las propiedades del producto para los clientes.

Almacenaje de materia prima: Teniendo en cuenta la estacionalidad del cultivo del café, es necesario almacenar el producto durante mucho tiempo (1-6 meses) para que la materia prima esté disponible durante todo el año. Para ello, es necesario asegurar las condiciones de almacenamiento para proteger los granos contra la humedad, los insectos y otras impurezas. Es importante señalar

que el café pergamino bajo las condiciones adecuadas de almacenamiento; es decir. en bolsas interiores, almacenados en bases limpias, en un almacén ventilado, seco, limpio y en condiciones frescas (temperaturas moderadas), almacenados por separado de otros materiales como pinturas, fertilizantes, pesticidas, madera, productos químicos, tierra, animales e insectos, durar hasta un año sin afectar significativamente la calidad final del producto.

Morteadado de café: El morteadado de café es el proceso donde el café pergamino pierde la última cascarilla ya seca que lo protege para dejar el grano limpio y listo para el tostado.

Selección y separación de granos: La clasificación por tamaño se realiza con una máquina que separa los granos por tamaño mediante vibración. Esta separación es necesaria para el tostado homogéneo de los granos, porque los granos más pequeños se tostarían antes que los más grandes.

Tostado: Los granos de café verde seleccionados se envían al tostador, donde se dan las condiciones de temperatura y tiempo adecuadas según las características esperadas por los clientes en la solicitud de pedido. El tostado suele realizarse a una temperatura de 180-230 °C y durante 20-30 minutos, dependiendo de la máquina y de las características finales esperadas del producto. Estas 47 variables se ajustan según los deseos del cliente para conseguir las características deseadas del producto (blando, medio o fuerte).

Enfriamiento: Los granos tostados son luego sometidos a un proceso de enfriamiento para disipar el calor en el menor tiempo posible y evitar que el grano se continúe tostado y pierda las características adecuadas.

Almacenaje de café tostado: Se almacena todo el café tostado en un área seca que no permita que los sabores se dispersen, el tiempo de almacenamiento es de máximo 6 meses.

Molienda: Los granos tostados y enfriados se conducen al molino donde se les dará el proceso de molienda adecuado para su proceso final de empaque.

Almacén café Molido: Se almacena el café molido a una temperatura ambiente, la cual no permite que los sabores del café se dispersen, de igual forma el tiempo máximo de almacenamiento es de

6 meses.

Pesado: Se realiza el pesado del café molido, sacando exactamente 500g para cada bolsa de empaque.

Invasado del producto: El café molido es envasado en bolsas de papel Kraft con revestimiento interior, válvula de frescura y sellado hermético. La presentación para exportación es de 500g.

Embalaje para la exportación: Las bolsas de papel Kraft son embaladas en cajas de cartón resistente con capacidad para 12 piezas de 500 g cada una.

Maquinaria y Equipo

El proceso de producción del café de especialidad se fundamenta en la implementación de maquinaria y equipos altamente especializados, garantizando así la excelencia y la genuinidad del producto. En este sentido, se ha efectuado un análisis meticuloso en tiendas especializadas de equipamiento para la industria del café, incluyendo la obtención de cotizaciones precisas en establecimientos de renombre como la distinguida tienda de café Montañés.

El diseño y la implementación de una infraestructura de producción eficiente y de alta calidad son esenciales para satisfacer la creciente demanda de café de especialidad en el mercado surcoreano. En este contexto, se ha llevado a cabo un minucioso proceso de evaluación y selección de maquinaria y equipos especializados, respaldado por análisis y cotizaciones obtenidas de tiendas de renombre en la industria, como la prestigiosa tienda de café Montañés.

La siguiente tabla presenta detalladamente la maquinaria esencial para el proceso de tostado, molido y empaquetado del café de especialidad. Cada componente ha sido cuidadosamente elegido para garantizar la preservación de los perfiles de sabor y aroma únicos del café ecuatoriano, mientras se satisface la demanda del mercado y se consolida la posición en el competitivo sector surcoreano.

Tabla 17 Descripción y costeo de maquinaria para el proceso de producción

Maquinaria	Imagen	Descripción	Capacidad Media	Precio arriendo Mensual (USD)
Recepción				
Mesas de selección		Mesas con superficies inclinadas y ranuras para separar los granos de café pergamino de impurezas como piedras, ramas y otros materiales no deseados.		\$3.000,00
Despulpadora		Máquina que retira la pulpa del café pergamino mediante un proceso mecánico o de agua, dejando los granos de café listos para ser secados.	500-1,000 kg de café pergamino por hora	\$5.000,00
Secadoras		Equipos utilizados para secar los granos de café pergamino después de haber sido despulpados. Pueden ser secadoras de aire caliente o secadoras solares, dependiendo del método utilizado.	2-5 toneladas de café pergamino por ciclo	\$6.000,00
Tostado				
Tostadora		Máquina que tuesta los granos de café pergamino, aplicando calor controlado para resaltar los sabores y aromas del café.	100-500 kg de café pergamino por hora	\$10.000,00
Enfriador		Equipo utilizado para enfriar rápidamente los granos de café tostado después de salir de la tostadora, deteniendo el proceso de tostado y evitando una sobreexposición al calor.	100-500 kg de café tostado por hora	\$9.500,00
Molido y empaquetado				
Molino		Máquina utilizada para moler los granos de café tostado en diferentes tamaños de partículas, según el tipo de preparación de café deseada.	50-200 kg de café tostado por hora	\$6.000,00
Envasadora		Máquina que empaqueta el café molido en bolsas o recipientes, sellándolos de manera hermética para preservar la frescura y los aromas del café.	100-500 bolsas de café molido por hora	\$6.300,00
Etiquetadora		Máquina que coloca etiquetas en los paquetes de café molido, proporcionando información sobre el origen, la variedad y otros detalles relevantes del café.	500-1,000 paquetes de café molido por hora	\$7.500,00
TOTAL				\$53.300,00

(Realizado por el autor en base a la cotización de café montaños)

En la fase de recepción, se emplean mesas de selección que presentan superficies inclinadas y ranuras diseñadas con precisión para separar los granos de café pergamino de eventuales impurezas no deseadas, tales como piedras o ramas. Adicionalmente, se incorpora una despulpadora de avanzada que se encarga de eliminar la pulpa del café pergamino, preparando los granos de manera óptima para el proceso de secado. La elección recae en una máquina con una capacidad de procesamiento de entre 500 y 1,000 kg de café pergamino por hora. Asimismo, se integran secadoras de vanguardia, capaces de secar eficazmente los granos despulpados. La selección se realiza entre secadoras de aire caliente y secadoras solares, ambas adecuadamente dimensionadas para manejar entre 2 y 5 toneladas de café pergamino por ciclo.

En la etapa de tostado, se opta por una tostadora de alta precisión que aplica un control térmico minucioso a los granos de café pergamino. Dicha maquinaria cuenta con una capacidad de tueste que oscila entre 100 y 500 kg de café pergamino por hora. Posteriormente, se integra un enfriador de última generación, concebido para detener prontamente el proceso de tostado y prevenir una exposición excesiva al calor. La capacidad del enfriador abarca entre 100 y 500 kg de café tostado por hora.

En la fase de molido y empaquetado, se introduce un molino de ingeniería avanzada, destinado a triturar los granos tostados en diversas granulometrías, en función de la modalidad de preparación deseada. La capacidad de molienda se sitúa entre 50 y 200 kg de café tostado por hora. A continuación, se despliega una envasadora de última tecnología, encargada de empacar el café molido en bolsas o recipientes herméticamente sellados para conservar a plenitud la frescura y los aromas característicos del café. La envasadora tiene la capacidad de procesar entre 100 y 500 bolsas de café molido por hora. Finalmente, se implementa una etiquetadora de alto rendimiento, destinada a aplicar etiquetas informativas en los envases de café molido, ofreciendo detalles relevantes sobre su origen y variedad. La etiquetadora es capaz de procesar entre 500 y 1,000 paquetes de café molido por hora.

La inversión total en esta maquinaria especializada asciende a \$53,300.00 dólares, lo que asegura la capacidad de cumplir con rigurosos estándares de calidad y atender eficazmente las demandas del exigente mercado coreano. Esta selección meticulosa de equipamiento refleja el compromiso de la empresa con la excelencia y la autenticidad en la producción de café de especialidad en el mercado.

Costeo del Producto

El coste de un producto es un paso esencial en la planificación financiera de un negocio, ya que determina el costo individual de cada unidad producida y, en última instancia, el precio de venta al cliente. En el caso específico de nuestro producto, café de especialidad ecuatoriano destinado a la exportación a Corea del Sur, es fundamental realizar un análisis detallado de los diversos costos involucrados en su producción y comercialización.

Tabla 18 Costeo del Producto

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	COSTO % DEL PRECIO DE VENTA
MATERIA PRIMA	2,5	18%
Mano de obra directa	1,8	13%
Gastos de exportación	0,8	6%
Gastos locales	0,6	4%
Seguro	0,34	2%
Otros gastos	1,51	11%
Total, costos directos	7,55	53%
GASTOS INDIRECTOS	0,7	5%
Costo total	8,25	57,94%
MARGEN DE GANANCIA	5,99	42%
Precio de venta	14,24	

Fuente: (Elaborado por el autor en base a cotizaciones realizadas al agente afianzado y haciendas cafetaleras).

La tabla 18 proporcionada detalla el costeo y precio de venta de café de especialidad, destinado a la exportación hacia Corea del Sur en bolsas de 500 gramos. Este análisis exhaustivo ha involucrado un proceso de cotizaciones meticulosas, considerando múltiples factores que inciden en la producción y comercialización del producto.

La columna "Concepto" abarca los distintos componentes del costeo, y el "Costo Unitario" representa el valor monetario asociado a cada concepto en la producción de una bolsa de 500 gramos de café de especialidad. El "Costo % del Precio de Venta" muestra la proporción de cada costo en relación con el precio final de venta. Se resalta el esfuerzo por considerar cada variable de gasto, desde la materia prima hasta los gastos indirectos, con el objetivo de lograr una visión completa y precisa de los costos involucrados.

La "Materia Prima", fundamental para la calidad del producto, representa el 18% del precio de venta, siendo esta la inversión en la esencia misma del café. La "Mano de Obra Directa", con un 13%, engloba el valor del trabajo humano directamente vinculado a la producción, garantizando la dedicación necesaria para alcanzar los estándares de especialidad.

Los "Gastos de Exportación" y los "Gastos Locales", sumando el 6% y 4% respectivamente, señalan la consideración de los aspectos logísticos y operativos tanto a nivel internacional como local. El "Seguro", con un 2%, asegura la protección necesaria para la cadena de suministro.

"Otros Gastos", totalizando el 11%, incorpora una gama de costos adicionales que contribuyen a la calidad y autenticidad del producto final. Cada costo directo es esencial para la conformación del costo total de producción, evaluado en \$8.25, equivalente al 57.94% del precio de venta.

El análisis se extiende a los "Gastos Indirectos", establecidos en un 5%, considerados para cubrir elementos indirectamente relacionados con la producción, pero necesarios para la operación.

El "Margen de Ganancia", alcanzando el 42% del precio de venta, refleja la diferencia entre el costo total y el precio al que se comercializa el café. Este margen permite sostener la operación y fomentar futuras inversiones.

En resumen, la elaboración de esta tabla de costeo y precio de venta se sustenta en un estudio minucioso y en la búsqueda de equilibrio entre costos y calidad, con el objetivo de posicionar con éxito el café de especialidad ecuatoriano en el competitivo mercado surcoreano.

Factores clave para el éxito

Obtención de materiales:

Bajos costos de materias primas: La empresa tiene acceso a fuentes de café pergamino de bajo costo, a través de acuerdos directos con productores y compras estratégicas, se puede obtener una ventaja en términos de costos de producción en comparación con sus competidores.

Eficiente logística de transporte: La empresa ha descubierto una manera económica y eficiente de transportar los granos de café pergamino desde las fincas hasta sus instalaciones, realizando un acuerdo con el proveedor en donde ellos se encargan del transporte, esto puede reducir los costos de transporte y tener un suministro más rápido y confiable, lo que podría proporcionar una ventaja competitiva.

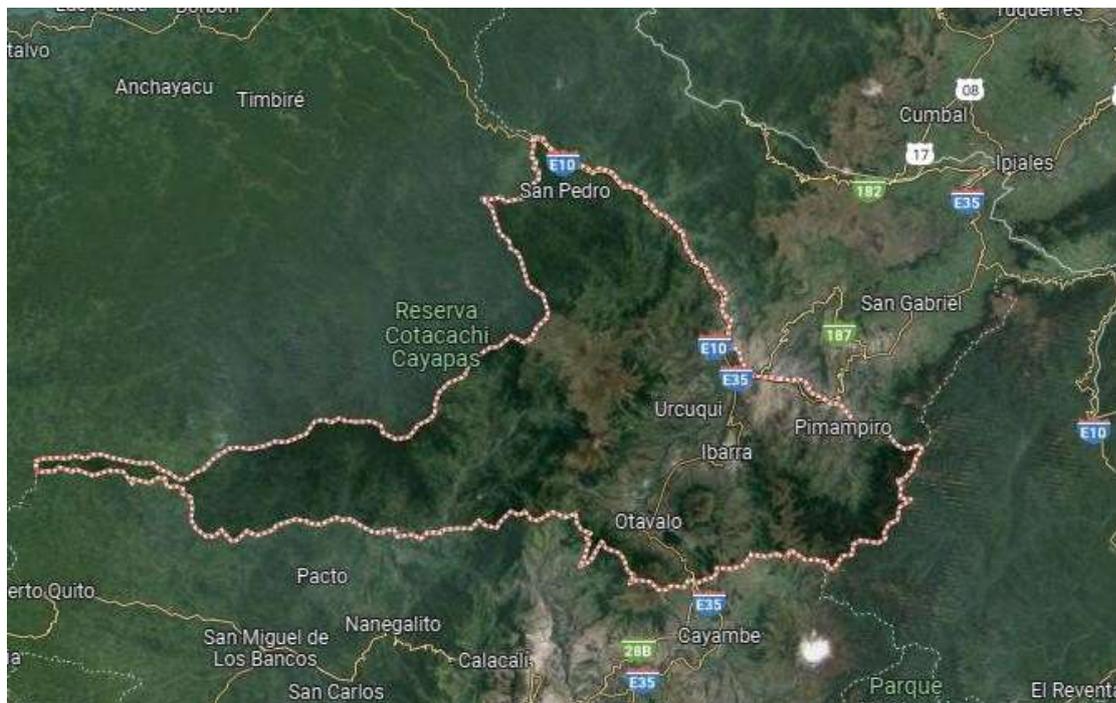
Ubicación geográfica favorable

Imbabura: Una provincia ubicada en el norte de Ecuador, puede considerarse una ubicación geográfica favorable para realizar el proceso mencionado por varias razones:

- **Producción de café:** Imbabura es conocida por ser una región productora de café de alta calidad. La provincia cuenta con condiciones geográficas, climáticas y de suelo propicias para el cultivo de café, lo que garantiza el acceso a los granos de café pergamino frescos y de buena calidad.
- **Proximidad a las fincas cafetaleras:** Imbabura se encuentra cerca de numerosas fincas cafetaleras, lo que facilita la adquisición de los granos de café pergamino directamente de los productores locales. Esta cercanía reduce los costos y el tiempo de transporte, permitiendo un suministro más eficiente de la materia prima.

- **Acceso a mano de obra calificada:** La provincia de Imbabura cuenta con una fuerza laboral con experiencia en la industria cafetalera. Esto significa que hay disponibilidad de personal capacitado en el proceso de tostado, molido y empaquetado de café, lo que facilita la contratación de empleados con conocimientos específicos en el sector.
- **Infraestructura y servicios:** Imbabura cuenta con una infraestructura adecuada, incluyendo carreteras y servicios de transporte, lo que facilita la distribución de los productos terminados a nivel local e incluso nacional. Además, la provincia cuenta con servicios de energía eléctrica confiables, necesarios para las diferentes etapas del proceso de producción.

Ilustración 8 Imagen de la región de Imbabura



Fuente: (Google maps, 2023)

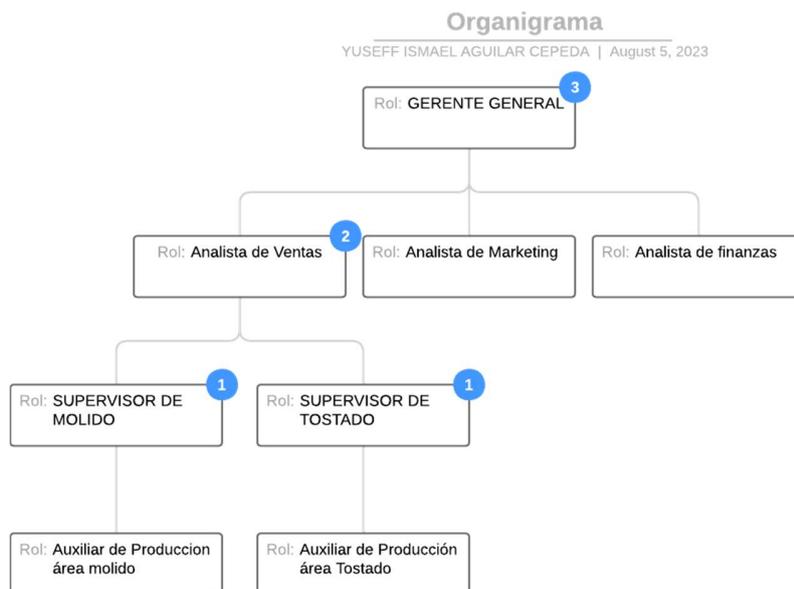
7.2. Planificación del personal

La planificación del personal es una parte fundamental de la gestión de recursos humanos en cualquier organización. Implica anticiparse a las necesidades de personal, identificar los roles y responsabilidades clave, y asegurar que se cuente con el talento adecuado para alcanzar los objetivos de la empresa. En el caso de nuestra empresa de producción y exportación de café de especialidad ecuatoriano, la planificación del personal juega un papel crucial en el éxito de nuestras

operaciones.

Para asegurar un funcionamiento eficiente, hemos desarrollado un organigrama que representa la estructura de nuestra empresa y cómo se distribuyen las responsabilidades y funciones entre los miembros del equipo. Este organigrama nos permite visualizar claramente las jerarquías y las relaciones entre los diferentes roles.

Ilustración 9 Organigrama



Fuente: (Elaborado por el Autor)

Este organigrama empresarial demuestra ser altamente funcional en el contexto del proyecto de exportación de café de especialidad ecuatoriano hacia Corea del Sur. Cada posición ha sido meticulosamente diseñada para desencadenar una colaboración efectiva y garantizar el éxito en todas las fases de la operación.

En primer lugar, el Gerente ocupa una posición central como líder estratégico. Su papel en la supervisión y coordinación de todos los aspectos del proyecto, desde la adquisición de la materia prima hasta la entrega final en Corea del Sur, asegura una visión unificada y una toma de decisiones precisa.

Los Analistas se convierten en pilares esenciales, abordando áreas clave. El Analista de Ventas

proporciona información crucial sobre las tendencias del mercado surcoreano, permitiendo una planificación de ventas respaldada por datos sólidos. El Analista de Marketing, por su parte, asegura que el producto se promocioe de manera efectiva en el mercado objetivo, respetando las particularidades culturales y de preferencia del consumidor surcoreano. El Analista de Finanzas desempeña un papel fundamental al garantizar la rentabilidad y viabilidad financiera del proyecto.

Los Supervisores de Producción trabajan en conjunto con el Gerente y los Analistas para garantizar la calidad y eficiencia de las operaciones diarias. Su enfoque en la coordinación y ejecución de la producción contribuye directamente a la calidad del producto final que llegará a Corea del Sur.

Por último, los Auxiliares de Producción aseguran la ejecución precisa de las tareas esenciales en la operación. Su contribución en la selección, procesamiento y empaquetado de los granos de café es vital para la integridad del producto y el cumplimiento de los estándares de exportación.

En conjunto, este organigrama optimiza la comunicación, la especialización y la eficiencia, creando un equipo diversificado y altamente colaborativo. Cada puesto está estratégicamente posicionado para cumplir con su función específica, lo que resulta en una operación de exportación sólida y exitosa hacia Corea del Sur.

7.3. Operaciones de cadena de suministro y logística.

7.3.1. Precio de Exportación / Importación

La cadena de suministro para la producción y exportación de café molido de especialidad desde Ecuador hacia Corea del Sur abarca diversas etapas cuidadosamente diseñadas para asegurar un flujo eficiente del producto desde su origen hasta su destino final. A continuación, se presenta una descripción detallada de cada fase de la cadena de suministro:

1. Producción y Selección de Café de Especialidad en Ecuador: En esta etapa inicial, los agricultores ecuatorianos llevan a cabo la meticulosa cosecha y selección de granos de café de especialidad de máxima calidad. Este proceso incluye una cuidadosa clasificación para asegurar que solo los granos más excelentes sean considerados para el producto final.

2. Procesamiento y Tostado del Café: Los granos de café elegidos se someten a un proceso de procesamiento y despulpado para obtener el café pergamino. Luego, este café pergamino se somete a un proceso de tostado controlado que realza los atributos distintivos de sabores y aromas del café de especialidad.

3. Molienda y Envasado: Posterior al tostado, los granos de café se muelen en diferentes tamaños de partículas, adaptándose a las diversas preferencias de preparación. El café molido se empaqueta meticulosamente en bolsas herméticas para preservar la frescura y el aroma característicos.

4. Exportación e Importación: Una vez empacado, el café molido es exportado desde Ecuador hacia Corea del Sur. En esta etapa, es necesario cumplir con los trámites aduaneros, obtener certificaciones fitosanitarias y ajustarse a las normas técnicas específicas requeridas para ingresar al mercado surcoreano.

5. Distribución y Comercialización en Corea del Sur: Tras llegar a Corea del Sur, el café molido de especialidad se distribuye a través de la cadena de suministro local, alcanzando tanto mayoristas como minoristas. Finalmente, el producto llega a los consumidores a través de puntos de venta diversos, como tiendas especializadas y cafeterías.

Además, se ha calculado un precio referencial de exportación que garantice un margen de utilidad adecuado para los vendedores en Corea del Sur. Partiendo de un precio base de \$14.24 por cada 500 gramos de café molido de especialidad, se ha determinado un precio sugerido en el mercado surcoreano de \$20,00. Esto asegura que el vendedor surcoreano obtenga una utilidad del 40,44% sobre el precio base.

Las barreras arancelarias y no arancelarias han sido identificadas como posibles desafíos que podrían impactar la exportación del café desde Ecuador hacia Corea del Sur. Entre estas barreras se incluyen aranceles aduaneros, certificaciones fitosanitarias y normativas técnicas específicas. El plan de negocios enfatiza la necesidad de cumplir con estos requisitos y trámites para lograr una exportación exitosa.

La cadena de suministro involucra la utilización de maquinaria y equipos especializados en cada etapa del proceso, desde la recepción y despulpado hasta el tostado, molienda y envasado del café. Se estima que el costo total anual del arrendamiento de esta maquinaria asciende a \$53,300.00. Cada fase del proceso se enfoca en asegurar la máxima calidad y frescura del café, garantizando que los granos de café de especialidad ecuatoriano lleguen a los consumidores en Corea del Sur manteniendo intactos sus distintivos sabores y aromas.

7.3.2. Logística internacional

La siguiente tabla presenta una detallada descripción del proceso de exportación del café de especialidad ecuatoriano hacia Corea del Sur. Este proceso abarca diversas etapas, desde la preparación y documentación necesaria hasta la distribución y comercialización en el mercado coreano. Cada etapa es crucial para asegurar que el café llegue con éxito a su destino final, ofreciendo a los consumidores coreanos una experiencia única y auténtica. A través de un enfoque estratégico y cumpliendo con los requisitos aduaneros y de calidad, se busca posicionar el café de especialidad ecuatoriano como una opción preferida en el competitivo mercado coreano, estableciendo relaciones sólidas con socios comerciales y logrando un crecimiento sostenible en esta prometedora industria.

Tabla 19 Etapas del proceso de exportación

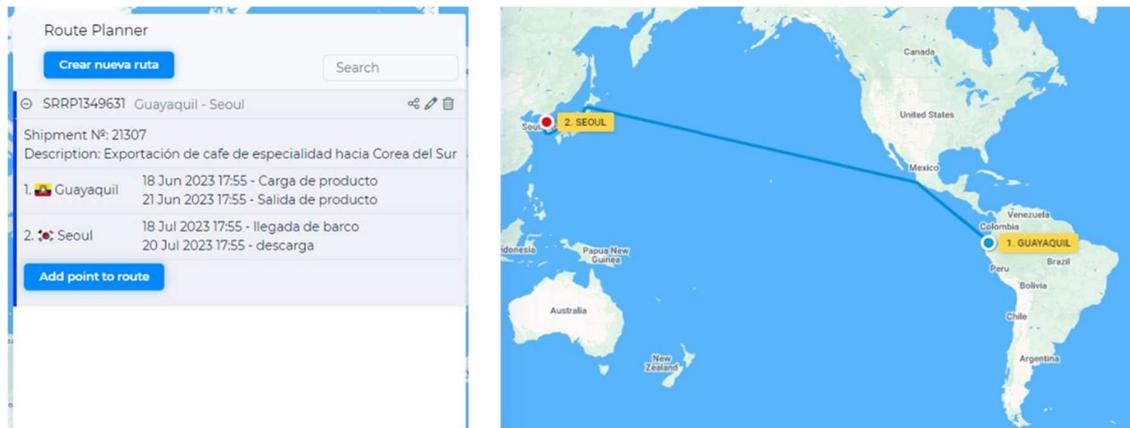
Etapa	Descripción
Etapa 1: Preparación y documentación	- Obtención de todos los documentos necesarios para la exportación bajo el Incoterm CIF, como la factura comercial, el certificado de origen, el conocimiento de embarque (Bill of Lading), el seguro de transporte y otros documentos requeridos por las autoridades aduaneras. Cumplimiento de los requisitos fitosanitarios y de calidad exigidos para la exportación del café de especialidad.
Etapa 2: Transporte terrestre hacia el Puerto de Guayaquil	- Coordinación del transporte terrestre desde la zona de producción del café hasta el Puerto de Guayaquil, asegurando la correcta carga y protección del producto durante el traslado.

Etapa 3: Carga y embarque en el Puerto de Guayaquil	- Carga de los contenedores de café en el Puerto de Guayaquil, con la empresa asumiendo los costos y riesgos hasta el punto de entrega en el puerto de destino en Corea del Sur.
Etapa 4: Transporte marítimo hacia Corea del Sur	- Traslado del barco desde el Puerto de Guayaquil hacia el puerto más cercano a Seúl, Corea del Sur, como el Puerto de Busan o el Puerto de Incheon. Aseguramiento del correcto embalaje y estabilidad de los contenedores durante el transporte marítimo para evitar daños.
Etapa 5: Despacho aduanero en Corea del Sur	- Trámites de aduana y despacho de la carga realizados por la empresa importadora en Corea del Sur, al llegar el barco al puerto de destino. Presentación de documentos necesarios como la factura comercial, conocimiento de embarque (Bill of Lading) y certificado de origen.
Etapa 6: Transporte terrestre interno en Corea del Sur	- Coordinación del transporte terrestre desde el puerto de destino hasta la ciudad de Seúl u otra ubicación en Corea del Sur por parte de la empresa importadora en Corea. Acuerdos establecidos con distribuidores para el transporte y distribución interna del café en Corea.
Etapa 7: Distribución y comercialización en Corea del Sur	- Distribución y comercialización del café de especialidad a través de los distribuidores previamente identificados. Establecimiento de acuerdos comerciales y estrategias de marketing con los distribuidores para promocionar y vender el café en el mercado coreano.

Fuente: (SeaRates, 2023)

La imagen de la ruta de exportación del café de especialidad ecuatoriano hacia Corea del Sur es una representación visual del proceso detallado que se lleva a cabo para llevar este producto desde su lugar de origen hasta su destino final en el mercado coreano. A través de una secuencia de etapas estratégicamente planificadas, la imagen muestra cómo la empresa ecuatoriana se encarga de preparar y documentar la exportación, coordinar el transporte terrestre hasta el Puerto de Guayaquil, realizar el cargamento y embarque en dicho puerto, y finalmente, el transporte marítimo hacia Corea del Sur, donde la empresa importadora en Corea se encargará del despacho aduanero y el transporte interno en el país asiático. La imagen de la ruta de exportación destaca la importancia de cada paso en el proceso para asegurar la calidad y autenticidad del café de especialidad ecuatoriano, y su llegada exitosa a los consumidores coreanos, quienes podrán disfrutar de una experiencia única y excepcional en cada taza.

Ilustración 10 Ruta de Exportación



Fuente: (SeaRates, 2023)

7.3.3. Requisitos formales para exportar/importar

La exportación del café de especialidad ecuatoriano hacia Corea del Sur implica una serie de procesos y requisitos para asegurar la calidad y autenticidad del producto en su destino final. En esta tabla, se detallan las etapas clave que la empresa exportadora debe seguir para llevar a cabo este proceso con éxito. Desde la preparación y documentación necesaria para obtener los permisos y cumplir con las regulaciones, hasta el transporte terrestre hacia el Puerto de Guayaquil y el posterior embarque hacia Corea del Sur. Asimismo, se destaca la importancia de cumplir con las regulaciones fitosanitarias y de calidad, asegurando que el café de especialidad cumpla con los estándares exigidos. Además, se describen los requisitos de embalaje y etiquetado para el transporte seguro y efectivo del café, cumpliendo con los estándares tanto de Ecuador como de Corea del Sur. Este proceso riguroso garantiza que el café de especialidad ecuatoriano llegue en óptimas condiciones a los consumidores coreanos, permitiendo que disfruten de una experiencia única y excepcional en cada taza.

1. Registro de exportador: Es posible que la empresa exportadora necesite registrarse en el ente regulador de comercio exterior de Ecuador, como la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario (AGROCALIDAD) y la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SUPERCIAS), para obtener los permisos necesarios y cumplir con las regulaciones. (Market access map, 2023)

2. Documentos comerciales: Es esencial contar con los siguientes documentos para la exportación:

- **Factura comercial:** Detalla la información del vendedor, comprador, descripción del producto, cantidad, precio y condiciones de venta.
- **Certificado de origen:** Documento que certifica el país de origen del café y puede ser necesario para beneficiarse de tratados de libre comercio o acuerdos preferenciales.
- **Lista de empaque:** Especifica los detalles del contenido de los contenedores, incluyendo la cantidad, peso y descripción del café.
- **Conocimiento de embarque (Bill of Lading):** Documento que evidencia la recepción de la carga por parte del transportista y es esencial para el despacho aduanero.
- **Póliza de seguro de transporte:** Cubre los riesgos asociados al transporte de la carga.

3. Cumplimiento de regulaciones fitosanitarias: Es importante asegurarse de cumplir con las regulaciones fitosanitarias de Corea del Sur y obtener los certificados correspondientes, como el Certificado Fitosanitario y el Certificado de Tratamiento Térmico, estos documentos aseguran que el café no contenga plagas o enfermedades que puedan afectar a los cultivos locales. (Market access map, 2023)

4. Embalaje adecuado: El café debe ser embalado de manera segura y adecuada para garantizar su calidad y protección durante el transporte.

Embalaje adecuado y tipo de contenedor:

- **Embalaje:** El café de especialidad debe ser embalado de manera segura y adecuada para garantizar su calidad y protección durante el transporte. Se recomienda utilizar bolsas de café de alta calidad y resistentes a la humedad y la luz. Las bolsas de papel con recubrimiento interior de plástico son comúnmente utilizadas. Además, se deben incluir válvulas desgasificadoras en las bolsas para permitir la liberación de gases sin permitir que el oxígeno ingrese nuevamente al interior y afecte la calidad del café (Market access map, s/f).
- **Etiquetado:** Cada bolsa de café debe estar etiquetada con información clara sobre el origen, la variedad, el peso, las instrucciones de almacenamiento y cualquier otra información relevante.
- **Contenedor:** Para el transporte marítimo, se recomienda utilizar un contenedor marítimo

estándar de 20 pies. Este tipo de contenedor es comúnmente utilizado para el transporte de carga y debe estar en buenas condiciones. Dentro del contenedor, las bolsas de café deben estar paletizadas y aseguradas adecuadamente para evitar movimientos durante el transporte. Se pueden utilizar flejes o bandas de seguridad para fijar las paletas. Si es necesario, se pueden emplear dispositivos de control de temperatura para garantizar que el café se mantenga en condiciones óptimas durante el transporte. Es importante asegurarse de que el embalaje y el contenedor cumplan con las regulaciones y requisitos fitosanitarios y de calidad tanto de Ecuador como de Corea del Sur. (Market access map, 2023)

5. Etiquetado y requisitos de información: Es importante etiquetar correctamente los paquetes de café con información sobre el origen, la variedad y otros detalles relevantes. Además, se deben cumplir los requisitos de etiquetado y rotulación específicos de Corea del Sur.

En el caso del etiquetado y requisitos de información para la exportación de café de especialidad desde Ecuador hacia Corea del Sur, se deben cumplir ciertos estándares y regulaciones. A continuación, se detallan los requisitos de etiquetado e información:

Etiquetado y requisitos de información:

- **Idioma:** El etiquetado debe estar escrito en coreano o, si es posible, en coreano e inglés.
- **Claridad y permanencia:** La etiqueta debe ser clara, legible y permanente, de modo que la información se mantenga visible a lo largo de todo el proceso de distribución.
- **Calidad de las etiquetas:** Se recomienda utilizar etiquetas autoadhesivas de alta calidad para garantizar su adherencia y legibilidad durante el transporte y almacenamiento.
- **Información en la etiqueta:** La etiqueta debe estar libre de errores y proporcionar información precisa y verificable.

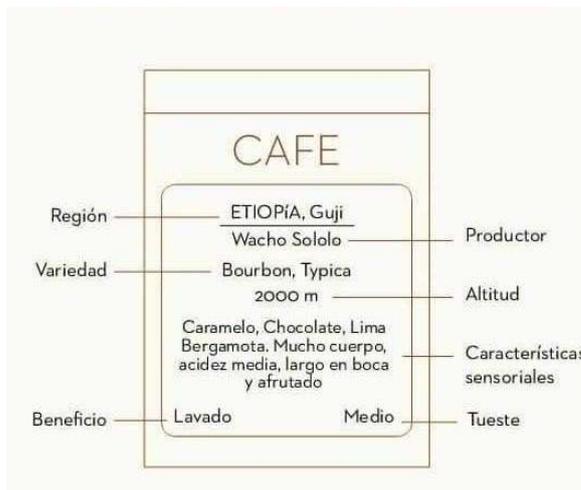
6. Información requerida en la etiqueta:

- **Nombre y dirección del exportador:** Debe incluir el nombre y la dirección completos de la empresa exportadora en Ecuador.
- **País de origen:** Es necesario indicar claramente que el café es de origen ecuatoriano.
- **Descripción del café:** Debe proporcionarse una descripción clara y precisa del tipo de café, como "Café de especialidad" o "Café gourmet", además de especificar si es café tostado y

molido.

- **Peso neto:** Se debe indicar el peso neto del café contenido en la bolsa o envase.
- **Fecha de producción o caducidad:** Si es aplicable, se debe incluir la fecha de producción o la fecha de caducidad del café.
- **Instrucciones de almacenamiento:** Se pueden incluir recomendaciones sobre la forma adecuada de almacenar el café para mantener su frescura y calidad.
- **Información adicional:** Es posible que se requiera proporcionar información adicional, como certificaciones orgánicas o de comercio justo, si corresponde. (Market access map, 2023)

Ilustración 11 Etiquetado del Producto



7.3.4. Barreras arancelarias y no arancelarias

A continuación, se presenta una tabla que resume las barreras arancelarias y no arancelarias para la exportación del café de especialidad desde Ecuador hacia Corea del Sur, basada en los datos recopilados de fuentes como Market Access Map:

Tabla 20 Barreras Arancelarias y No Arancelarias

Barreras	Descripción
Barreras Arancelarias	
Aranceles aduaneros	Corea del Sur aplica un arancel del 8% a las importaciones de café.
Cupos arancelarios	No se mencionan restricciones específicas en términos de cupos arancelarios para el café de especialidad en Corea del Sur.
Barreras No Arancelarias	
Certificaciones fitosanitarias	Corea del Sur puede requerir certificados fitosanitarios para demostrar la calidad sanitaria del café exportado.
Normas y regulaciones técnicas	Corea del Sur puede tener normas y regulaciones específicas para el café importado, como requisitos de calidad y etiquetado.
Barreras administrativas	La exportación de café puede enfrentar trámites aduaneros complejos y procedimientos administrativos.

Fuente: (Elaborado por el autor en base a Market Access Map, 2023)

Es importante tener en cuenta estas barreras al diseñar la estrategia de exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. La empresa exportadora deberá asegurarse de cumplir con los requisitos fitosanitarios y las regulaciones técnicas establecidas por las autoridades coreanas. Además, se debe considerar la carga arancelaria del 8%, lo que afectará el costo final del café en el mercado coreano. La superación de estas barreras será esencial para garantizar un flujo eficiente y exitoso del café ecuatoriano en el mercado surcoreano.

7.3.5. Cotizaciones (INCOTERMS)

El Incoterm CIF (Cost, Insurance, Freight) es una opción favorable para el proyecto de exportación de café de especialidad ecuatoriano hacia Corea del Sur. A continuación, se detallan las razones por las cuales se considera que el Incoterm CIF es el más adecuado, respaldado por datos relevantes:

Costo cubierto: El Incoterm CIF establece que el vendedor es responsable de los costos del transporte principal, es decir, el envío del café desde Ecuador hasta el puerto de destino en Corea

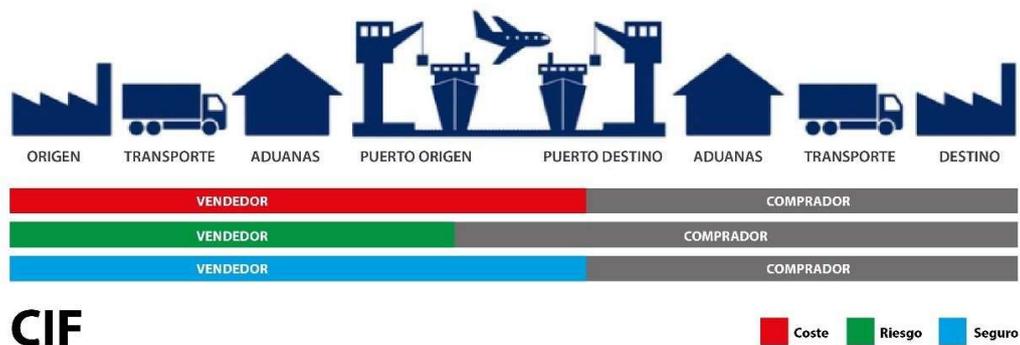
del Sur. Esto incluye los gastos de flete marítimo, así como el seguro de transporte. Al asumir estos costos, el vendedor puede ofrecer un precio competitivo al comprador en Corea del Sur, lo que puede resultar atractivo para los importadores.

Cobertura de seguro: Bajo el Incoterm CIF, el vendedor es responsable de contratar un seguro de transporte que cubra los riesgos asociados con el transporte marítimo del café. Esto brinda seguridad tanto al vendedor como al comprador, ya que, en caso de pérdida o daño durante el transporte, el seguro proporcionará una compensación adecuada. Los datos históricos de pérdida o daño de carga pueden respaldar la necesidad de contar con un seguro adecuado para proteger el valor del café durante el transporte.

Simplificación logística: El Incoterm CIF define claramente las responsabilidades y obligaciones tanto del vendedor como del comprador en cuanto al transporte y seguro. Esto ayuda a simplificar la gestión logística y reduce la carga administrativa para ambas partes. Al tener roles y responsabilidades bien definidos, se facilita la ejecución y seguimiento de la exportación del café de especialidad desde Ecuador hasta Corea del Sur.

A continuación, se presenta la tabla de cotización con todos los costos de exportación bajo el incoterm CIF (Cost, Insurance, Freight) para la exportación de café molido de especialidad desde Ecuador hacia Corea del Sur:

Ilustración 12 Gráfico del Incoterm CIF



Fuente: (Logistics, 2017)

Ilustración 13 Gráfico de Cotización



The image shows a screenshot of a shipping quote interface. At the top, there are navigation icons: a back arrow, a home icon, a clock, a trash can, an envelope, a refresh icon, a folder, a document, and a vertical ellipsis. Below the icons, the quote details are listed in two columns. The first column contains labels in all caps, and the second column contains the corresponding values. The details include: POL: Guayaquil, Ecuador; POD: Busan, Corea del Sur; T/CARGA: Carga no peligrosa; SERVICIO: O/O (Puerto a Puerto); CONDICION DE EMBARQUE: FCL/FCL; T/T: 34 días aproximados; FRECUENCIA: Semanal; CARRIER: Hapag Lloyd; DIAS LIBRES: 10 Dias libres destino; T/CNTR: 20 STD; FLETE: \$1300.00 + THCO \$205.00 (no Incluye gastos en destino). Below this, there is a section for 'Gastos Locales' with a bulleted list of items and their costs: Emisión de BI (\$100.00 + IVA x BL), Handling x cntr (\$135.00 + IVA x Cntr), Administración (\$ 75.00 + IVA x Cntr), Sello (\$ 17.00 + IVA x Cntr), ISPS (\$ 35.00 + IVA x Cntr), and Pago Local PP (\$200.00 + IVA x Cntr). At the bottom, there is a 'Notas' section with a bulleted list of conditions: Oferta no incluye gastos de aduana, trincado ni portuarios; Salidas semanales; Tarifa válida hasta el 31 de Julio del 2023; Oferta sujeta a cambios ya que son tarifas spot; Confirmación de espacios sin restricciones; and Inspección de contenedores en el patio de vacíos la cual es realizada por una empresa.

POL:	Guayaquil, Ecuador
POD:	Busan, Corea del Sur
T/CARGA:	Carga no peligrosa
SERVICIO:	O/O (Puerto a Puerto)
CONDICION DE EMBARQUE:	FCL/FCL
T/T:	34 días aproximados
FRECUENCIA:	Semanal
CARRIER:	Hapag Lloyd
DIAS LIBRES:	10 Dias libres destino
T/CNTR:	20 STD
FLETE:	\$1300.00 + THCO \$205.00 (no Incluye gastos en destino)
Gastos Locales:	
• Emisión de BI	\$100.00 + IVA x BL
• Handling x cntr	\$135.00 + IVA x Cntr
• Administración	\$ 75.00 + IVA x Cntr
• Sello	\$ 17.00 + IVA x Cntr
• ISPS	\$ 35.00 + IVA x Cntr
• Pago Local PP	\$200.00 + IVA x Cntr
Notas:	
• Oferta no incluye gastos de aduana, trincado ni portuarios.	
• Salidas semanales.	
• Tarifa válida hasta el 31 de Julio del 2023.	
• Oferta sujeta a cambios ya que son tarifas spot.	
• Confirmación de espacios sin restricciones.	
• Inspección de contenedores en el patio de vacíos la cual es realizada por una empresa	

Fuente: (Cotización enviada por agente afianzado)

7.3.6. Contratos, formas de pago, negociaciones

Contratos

Un contrato es un acuerdo legalmente vinculante entre dos o más partes que establece los términos y condiciones de una transacción comercial. En el caso del proyecto de exportación de café de especialidad desde Ecuador hacia Corea del Sur, es fundamental contar con un contrato bien redactado que proteja los intereses y derechos de todas las partes involucradas.

El contrato establecerá los términos comerciales, las responsabilidades, las obligaciones y los derechos de cada parte, así como los detalles específicos del proyecto, como el tipo y cantidad de café a exportar, el precio, las condiciones de entrega, el plazo de entrega, los términos de pago y

cualquier otra cláusula relevante.

Es esencial que el contrato sea claro, preciso y completo, de manera que todas las partes involucradas tengan un entendimiento común y se eviten malentendidos o conflictos en el futuro. Un contrato sólido y bien elaborado brinda seguridad y protección a todas las partes y establece una base para una relación comercial exitosa.

Es importante destacar que este ejemplo de contrato es básico y debe ser adaptado y revisado por profesionales legales para garantizar que cumpla con las leyes y regulaciones aplicables tanto en Ecuador como en Corea del Sur.

Formas de Pago y negociación

En el marco del plan de negocios para la exportación de café de especialidad desde Ecuador hacia Corea del Sur, es fundamental considerar estrategias efectivas de pago y negociación. Estas estrategias juegan un papel crucial para asegurar transacciones comerciales exitosas y establecer relaciones sólidas con los compradores en el mercado coreano. A continuación, se presentan las opciones de pago más comunes y se brindan recomendaciones sobre la mejor forma de pago para este proyecto.

1. Opciones de Pago:

Existen varias formas de pago que pueden ser consideradas al negociar con compradores en Corea del Sur:

- a. **Transferencia bancaria:** Este método de pago es ampliamente utilizado en el comercio internacional. Implica una transferencia directa de fondos de la cuenta del comprador a la cuenta del vendedor a través de una institución bancaria.
- b. **Carta de crédito:** Es una garantía emitida por un banco que asegura el pago al vendedor siempre que se cumplan los términos y condiciones acordados. Esta opción brinda seguridad tanto al comprador como al vendedor.
- c. **Pago anticipado:** En este caso, el comprador realiza el pago total o parcial del pedido antes

de la entrega de los productos. Esta opción puede asegurar el pago antes del envío, pero puede ser menos atractiva para el comprador.

- d. **Crédito documentario:** Similar a la carta de crédito, en este caso, el banco actúa como intermediario para garantizar el pago al vendedor. El banco emite una garantía de pago condicionada a la presentación de documentos específicos que demuestren el cumplimiento de los términos del contrato.

Considerando las características del proyecto de exportación de café de especialidad a Corea del Sur, la mejor forma de pago recomendada es la Carta de Crédito. Esta opción brinda seguridad tanto al vendedor como al comprador, y garantiza el cumplimiento de los términos y condiciones acordados. Además, la Carta de Crédito es ampliamente aceptada en el comercio internacional y puede facilitar la confianza entre las partes involucradas.

Estrategias de Negociación:

Al negociar con los compradores en Corea del Sur, es importante seguir algunas estrategias clave:

a) Investigación de mercado: Realizar un análisis exhaustivo del mercado coreano y comprender las preferencias, regulaciones y expectativas de los compradores. Esto permitirá adaptar la oferta de productos y establecer una posición más sólida durante las negociaciones.

b) Demostrar calidad y valor: Resaltar las características únicas y la calidad del café de especialidad ecuatoriano. Proporcionar información detallada sobre el origen, proceso de producción, perfiles de sabor y certificaciones de calidad para diferenciar el producto y justificar su valor.

c) Establecer relaciones a largo plazo: Construir relaciones sólidas y duraderas con los compradores es clave en el comercio internacional. Ofrecer un excelente servicio al cliente, mantener una comunicación fluida y cumplir con los compromisos establecidos puede fortalecer la relación comercial y generar confianza mutua.

d) Flexibilidad en las negociaciones: Estar abierto a discutir y negociar los términos y condiciones del contrato, incluyendo aspectos como precios, cantidades, plazos de entrega y métodos de pago. Buscar soluciones que beneficien a ambas partes y sean mutuamente satisfactorias.

En el plan de negocios para la exportación de café de especialidad a Corea del Sur, se recomienda utilizar la Carta de Crédito como la mejor forma de pago para garantizar la seguridad y el cumplimiento de los términos acordados. Además, se deben implementar estrategias de negociación sólidas que incluyan una investigación de mercado exhaustiva, la demostración de calidad y valor del producto, el establecimiento de relaciones a largo plazo y la flexibilidad durante las negociaciones. Estas acciones contribuirán a fortalecer la posición de la empresa exportadora y a establecer relaciones comerciales exitosas en el mercado coreano.

7.3.7. Envase/embalaje

El adecuado envase y embalaje del café de especialidad desempeña un papel fundamental en la preservación de sus cualidades únicas y en la garantía de su frescura al llegar a los consumidores. La naturaleza higroscópica del café, que lo hace susceptible a la absorción de humedad del entorno, subraya la necesidad de condiciones de almacenamiento seco y protección eficaz. Uno de los enfoques tradicionales y ampliamente favorecidos es el uso de bolsas con fuelle lateral, un empaque robusto y resistente, especialmente adecuado para volúmenes sustanciales de café.

A menudo preferido por su capacidad de conservar los ricos aromas del café, este tipo de embalaje también presenta ventajas promocionales al permitir la impresión de branding en todas sus caras. Sin embargo, es fundamental reconocer que, aunque estas bolsas poseen atributos favorables, carecen de cierre hermético de cremallera, lo que puede afectar la longevidad de la frescura del café. El equilibrio entre la practicidad y la conservación de la calidad se convierte en un aspecto esencial a considerar al seleccionar el embalaje más adecuado para el café de especialidad.

Naturaleza de la carga: El café es higroscópico, esto quiere decir que absorbe el agua del ambiente por lo que la carga debe estar almacenada en un ambiente seco.

Empaque:

Bolsas con fuelle lateral

Este es un empaque más tradicional y sigue siendo uno de los más populares. También se le conoce como empaque con pliegues laterales. Es una opción resistente y duradera que es apta para grandes cantidades de café. “La mayoría de los clientes elige este estilo cuando necesita envasar muchos gramos de café, como 5lb”, para que se pueda conservar los olores de café.

Ilustración 14 Ejemplo de Empaquetado



Fuente, (Google Imágenes, 2023)

Estos tipos de bolsas suelen tener una base plana, lo cual significa que pueden estar de pie solos, esto es, cuando contienen café. Se puede imprimir en todas sus caras y esto hace que sea sencillo usarlos para promocionar la marca. También suelen ser más económicos que otras opciones. Por otro lado, no tienen cierre de cremallera. Por lo general, se cierran enrollándolos o doblándolos y usando una cinta adhesiva o una tira de estaño. Aunque es sencillo cerrarlos de esta manera, es importante recordar que no es tan eficaz como una cremallera, así que la frescura de los granos de café no se conservará por mucho tiempo.

Bolsa de café tipo Drip | Café de un solo uso

Una bolsa de filtro de café por goteo contiene café molido y es de naturaleza portátil y compacta. Se incorpora gas N₂ en cada bolsa, asegurando que el sabor y el aroma se mantengan frescos hasta el momento inmediato a su consumo. Esta solución proporciona a los entusiastas del café de perfil intenso una modalidad directa y fresca para disfrutar de su bebida favorita en diversos contextos. La facilidad de uso se evidencia al simplemente abrir la bolsa, fijarla a una taza, verter agua

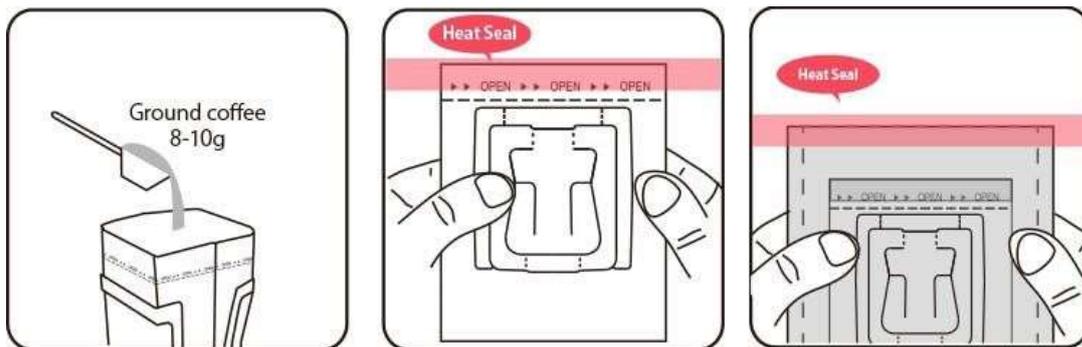
caliente y, acto seguido, apreciar el resultado.

Ilustración 15 Bolsa de café tipo Drip



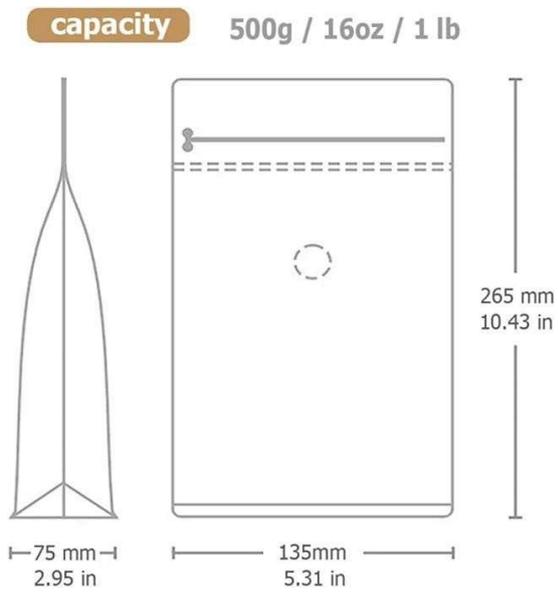
Fuente: *(Bolsa de café desechables de alta calidad de la Copa de goteo goteo oreja colgando de la bolsa de filtro de café, 2023)*

Ilustración 16 Medidas de Bolsa tipo Drip



Fuente: *(Las características y bondades de la bolsa de café tipo Drip, 2022)*

Ilustración 17 Medidas Empaque tradicional de café



Fuente: (Guerra, 2019)

Ilustración 18 Referencia de Caja para el embalaje del producto



Fuente: (Cajas de Cartón Estandar, 2019)

Medidas de la caja: Largo: 80 cm

Ancho: 70 cm

Altura: 40 cm

El embalaje usado para exportar el café tostado molido será en pallets ya que se unificará para ser ubicados en un contenedor y lo protegerá en el proceso de distribución. Los pallets de madera son plataformas que se utilizan para transportar mercancías asegurando la conservación, facilidad de transporte, fuerza y peso de apilamiento. Según las medidas expresadas anteriormente se arma el pallet con base de 16 cajas.

Ilustración 19 Características bolsa tipo Drip

Tipo Pachit



Características

- **Café de goteo**
- Tipo más popular
- Rentable
- Fácil de usar

Tamaño	Max. Cantidad rellenable*	Material
90x74mm	aprox. 11g	Estándar (PET)
	aprox. 9g	Biodegradable (PLA)

Fuente: (*Las características y bondades de la bolsa de café tipo Drip*, 2022)

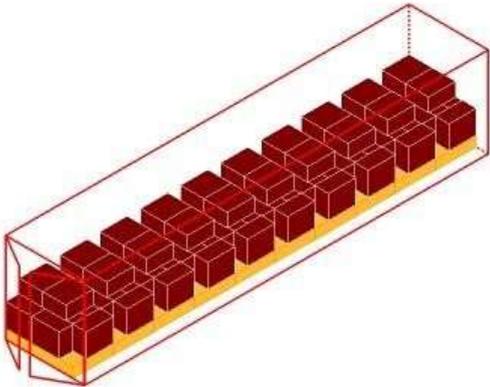
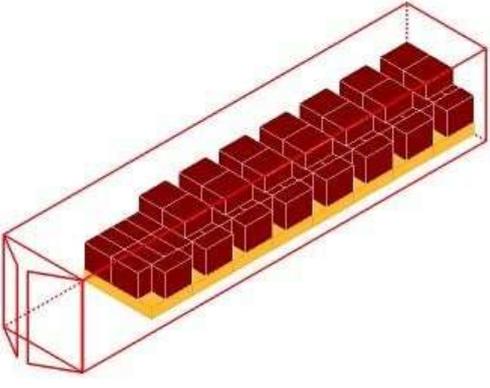
Ilustración 20 Medidas de Pallet



Fuente: ("Medidas de palets: ¿cuáles son los estándares más extendidos?", 2018)

En cada caja alcanzan 40 bolsas de café de 500g cada una dando un peso de 20 kilos cada caja, en cada pallet entran 16 cajas dando un total de 320 kilos por cada pallet.

Ilustración 21 Ejemplo de Contenedor con el producto

Contenedores	Carga del embalaje
<p>Todos los contenedores:</p> <p>40' hq: 1 unidades 40' dv: 1 unidades</p>	<p>160e paquetes totales. Packed: 160e paquetes. (100%)</p>
	<p>Contenedor N°1 (40' hq 1 unidades)</p> <p>Packed: 90 packages: (56%), Including: ■ Carga1 - 90 paquetes (56%)</p> <p>Cargo volume: 20.16 m³ (26% of volume)</p> <p>Cargo weight: 1800 kg. (6% of max payload)</p> <p>La cantidad de la carga se limita por el volumen</p> <p>Muestre los paquetes por bloques Muestre el empaquetado paso a paso  Muestre las imágenes de carga del palet</p>
	<p>Contenedor N°2 (40' dv 1 unidades)</p> <p>Packed: 70 packages: (43%), Including: ■ Carga1 - 70 paquetes (43%)</p> <p>Cargo volume: 15.68 m³ (23% of volume)</p> <p>Cargo weight: 1400 kg. (5% of max payload)</p> <p>Muestre los paquetes por bloques Muestre el empaquetado paso a paso  Muestre las imágenes de carga del palet</p>

Fuente: (SeaRates, 2023)

7.3.8. Seguros

A continuación, se presenta una tabla con los costos estimados de exportación para el café molido de especialidad desde Ecuador hacia Corea del Sur proporcionados por el agente afianzado. En este análisis detallado se han considerado diversos aspectos que influyen en el proceso de exportación, incluyendo el seguro, el flete, el servicio de exportación y otros gastos relevantes. Estos costos son fundamentales para establecer un precio de exportación competitivo y asegurar la viabilidad de la operación comercial en el mercado coreano. A través de esta tabla, se busca proporcionar una visión clara y detallada de los gastos involucrados en la exportación del café, lo que permitirá tomar decisiones informadas y estratégicas para alcanzar el éxito en este importante mercado internacional.

Tabla 21 Seguros de la Carga

Gasto/Concepto	Monto (USD)
Seguro	\$1,300.00
Servicio de exportación	\$314.56
CNTR	\$20.00
Flete	\$1,505.00
THCO	\$205.00
Emisión de BI	\$100.00
Handling	\$135.00
Sello	\$17.00
ISPS	\$35.00
Total (incluye IVA 12%)	\$3,632.56

(Realizada por el autor en base a los datos proporcionados por el agente afianzado)

Es importante destacar que el Servicio de exportación incluye el valor de \$280 más el IVA del 12%, resultando en \$314.56 como se muestra en la tabla. Asimismo, el flete incluye el valor de \$1300 más el THCO (Terminal Handling Charge Origin) de \$205, sumando un total de \$1505. Los demás valores permanecen sin cambios. Estos costos son parte del proceso de exportación del café molido de especialidad desde Ecuador hacia Corea del Sur y deben ser considerados en la

cotización del producto para su venta en el mercado coreano.

7.3.9. Actividades de desarrollo del mercado

Para el desarrollo del mercado en Corea del Sur, específicamente en Seúl, se deben llevar a cabo una serie de actividades estratégicas con el objetivo de promover y posicionar el café de especialidad ecuatoriano en este mercado en constante crecimiento. Algunas de las actividades clave son:

1. Investigación de mercado: Realizar un análisis exhaustivo del mercado coreano en Seúl, identificando las preferencias y necesidades de los consumidores, así como las tendencias y comportamientos de compra relacionados con el café de especialidad.

2. Establecimiento de contactos: Buscar y establecer relaciones comerciales con importadores, distribuidores y minoristas en Seúl que estén interesados en comercializar café de especialidad ecuatoriano. Estas alianzas facilitarán la distribución y venta del producto en el mercado local.

3. Participación en ferias y eventos: Presentar el café de especialidad ecuatoriano en ferias internacionales y eventos relacionados con la industria del café que se lleven a cabo en Seúl. Estas plataformas ofrecen la oportunidad de conectarse con potenciales clientes y generar interés en el producto.

4. Marketing y promoción: Desarrollar estrategias de marketing para promocionar el café de especialidad ecuatoriano en Seúl. Esto puede incluir campañas publicitarias, marketing digital, degustaciones y eventos de lanzamiento para crear conciencia y atraer a los consumidores.

5. Capacitación y educación: Capacitar al personal de cafeterías y puntos de venta sobre las características y cualidades del café de especialidad ecuatoriano. Esto ayudará a crear una experiencia de consumo única para los clientes y a generar lealtad hacia la marca.

6. Certificaciones y estándares de calidad: Obtener certificaciones y cumplir con los estándares de calidad requeridos por el mercado coreano para el café de especialidad. Estos sellos de calidad

brindarán confianza y credibilidad a los consumidores locales.

7. Alianzas estratégicas: Establecer alianzas con organizaciones y asociaciones relacionadas con la industria del café en Corea del Sur. Estas colaboraciones pueden generar mayores oportunidades de promoción y apoyo en el mercado local.

8. Monitoreo y retroalimentación: Realizar un seguimiento constante de la aceptación y desempeño del café de especialidad ecuatoriano en Seúl, recopilando comentarios y retroalimentación de los clientes para mejorar continuamente el producto y la estrategia de mercado.

Estas actividades de desarrollo del mercado en Seúl permitirán posicionar el café de especialidad ecuatoriano como una opción atractiva y competitiva en el mercado coreano, y contribuirán al crecimiento y éxito de la exportación de este producto hacia Corea del Sur.

7.3.10. Posibles Distribuidores y/o intermediarios comerciales

La comercialización y distribución del café de especialidad ecuatoriano en el mercado surcoreano es un proceso estratégico que involucra una diversidad de actores en la cadena de suministro. En este contexto, se destacan varios minoristas y mayoristas que desempeñan roles cruciales en la difusión y accesibilidad de este producto de calidad excepcional.

Los minoristas seleccionados, como Café Artesanal Seúl, El Rincón del Café Coreano y Café Conexión Internacional, presentan diferentes enfoques en la presentación y promoción del café de especialidad. Establecimientos como Café Artesanal Seúl buscan resaltar la singularidad de cada taza de café a través de una selección variada de orígenes y sabores. Por su parte, El Rincón del Café Coreano enfatiza la autenticidad de la tradición del café en Corea y brinda a los clientes una experiencia educativa. Mientras tanto, Café Conexión Internacional establece un enlace global al destacar las historias y la sostenibilidad detrás de cada café, incluido el café ecuatoriano de especialidad.

En el ámbito mayorista, Global Coffee Distributoras, Coffee Trade Co. y Gourmet Coffee Suppliers lideran la distribución del café de especialidad en Corea del Sur. Global Coffee Distributoras destaca por su extensa red de distribución en todo el país, asegurando una amplia cobertura y alcance. Coffee Trade Co. aporta su experiencia en el mercado de café de especialidad y su conexión con cadenas de supermercados, facilitando la llegada del producto a una audiencia amplia. Mientras tanto, Gourmet Coffee Suppliers se orienta hacia el mercado de tiendas gourmet exclusivas, enfocándose en presentar opciones de origen y sabores únicos.

En resumen, esta diversidad de actores en la cadena de comercialización y distribución desempeña un papel clave en la introducción y acceso del café de especialidad ecuatoriano al mercado coreano. Su enfoque y alcance individual contribuyen a una mayor apreciación y disponibilidad de este producto de calidad en Corea del Sur (Trademap, 2023)

7.4. Formación legal de la empresa

La formación legal de la empresa que llevará a cabo la exportación del café de especialidad ecuatoriano hacia Corea del Sur es un paso fundamental para establecer una estructura sólida y cumplir con las regulaciones comerciales y fiscales tanto en Ecuador como en el país de destino. La empresa se constituirá como una sociedad mercantil bajo las leyes y regulaciones del país, siguiendo un proceso de registro ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SUPERCIAS) en Ecuador. Se definirá el tipo de sociedad, ya sea una Sociedad Anónima (S.A.) o una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), y se procederá a elaborar los estatutos sociales que establecerán las normas y reglas que regirán su funcionamiento.

Además, se obtendrán los permisos y licencias necesarios para el comercio exterior y la exportación de productos, y se cumplirá con los requisitos fiscales y tributarios para garantizar la transparencia y legalidad de las operaciones. La formación legal de la empresa asegurará una base sólida para llevar a cabo la exportación del café de especialidad ecuatoriano de manera exitosa y en conformidad con las leyes y regulaciones aplicables.

Tabla 22 Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)

REQUISITOS	DETALLES
NÚMERO MÍNIMO DE SOCIOS	Al menos dos socios, pueden ser personas naturales o jurídicas.
CAPITAL SOCIAL	Acuerdo y aporte mínimo requerido, generalmente de al menos \$400.
ESTATUTOS SOCIALES	Redacción de estatutos con información sobre denominación, objeto social, duración, administración, distribución de utilidades, etc.
ESCRITURA PÚBLICA	Formalización de la escritura en notaría para constituir la empresa.
REGISTRO MERCANTIL	Registro de la escritura pública en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS).
OBTENCIÓN DEL RUC	Registro Único de Contribuyentes (RUC) ante el Servicio de Rentas Internas (SRI).
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	Obtención de licencia de funcionamiento municipal, sujeto a regulaciones locales y ubicación.

Fuente: (Constitución electrónica de compañías, 2022)

Esta tabla resume los requisitos específicos para constituir una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) en Ecuador, incluyendo información sobre el número mínimo de socios, el capital social, los estatutos sociales, la escritura pública, el registro mercantil, la obtención del RUC y la licencia de funcionamiento.

8. PLAN FINANCIERO

El presente plan financiero tiene como objetivo analizar la viabilidad y rentabilidad del proyecto de producción y exportación de café de especialidad hacia el mercado de Corea del Sur. A través de un enfoque cuantitativo, se realizará una evaluación detallada de diferentes aspectos financieros y económicos para determinar la factibilidad y el potencial de éxito de la iniciativa.

El plan se basa en una proyección a cinco años, considerando los ingresos, costos, inversiones, financiamiento, flujos de caja y aspectos relacionados con la estructura financiera del proyecto. A continuación, se detallarán los principales resultados obtenidos de las diferentes tablas proporcionadas:

1. Proyección de Ventas:

Se estima que la cantidad de fundas de café de 500 gramos vendidas anualmente será de 60,000 unidades, generando ingresos anuales de \$854,400 en el primer año y aumentando gradualmente hasta alcanzar \$961,635 en el quinto año.

2. Inversiones y Financiamiento:

La inversión total requerida para el proyecto es de \$280,079, de los cuales el 85.72% (\$240,079) será financiado por terceros, mientras que el 14.28% (\$40,000) será capital propio.

3. Flujo de Caja Operacional:

El flujo de caja operacional proyectado muestra un crecimiento constante durante los cinco años, alcanzando un total de \$345,316.80 al final del período.

4. Punto de Equilibrio:

El punto de equilibrio en unidades se ubica entre 31,884 y 33,041 unidades, lo que representa el nivel mínimo de ventas necesario para cubrir los costos fijos y variables.

5. Evaluación Financiera:

El Valor Actual Neto (VAN) muestra resultados positivos para todos los años, indicando la rentabilidad del proyecto. La Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 40.87%, superando el costo de capital (WACC) del 11.17%. El Período de Recuperación es de 2.40 años y el Índice de Rentabilidad es de 2.07 en el segundo y tercer año.

En base a los datos cuantitativos obtenidos, el Plan Financiero revela que el proyecto de producción y exportación de café de especialidad a Corea del Sur es viable y lucrativo. Los resultados demuestran un crecimiento sostenible y la capacidad de recuperar la inversión en un plazo razonable. No obstante, es crucial realizar un análisis exhaustivo de los riesgos y oportunidades para tomar decisiones informadas y asegurar el éxito a largo plazo del proyecto.

8.1. Plan de ventas (anual)

En este análisis, se presenta el plan de ventas para un negocio de producción y exportación de café

de especialidad ecuatoriano hacia Corea del Sur. El objetivo es evaluar la estrategia de ventas y sus proyecciones financieras basadas en una tabla que detalla las cantidades de café a vender, los precios unitarios de venta y los ingresos totales esperados. Se planea vender fundas de café de 500 gramos cada una a un precio de venta constante de \$14,24 por unidad. A lo largo de un año, se proyecta vender 5,000 unidades por mes, lo que resultaría en un total anual de 60,000 unidades.

Tabla 23 Plan de Ventas

	<u>ENERO</u>
CANTIDAD	5.000,00
PRECIO DE VENTA	14,24
TOTAL, DE INGRESOS	71.200,00
COSTO DE VENTAS	57,9% 41.224,80

El plan de ventas se enfoca en la venta de café de especialidad ecuatoriano hacia Corea del Sur. Las cantidades proyectadas para la venta son constantes, manteniéndose en 5,000 unidades por mes y 60,000 unidades en el año.

El precio de venta establecido para cada funda de café es de \$14,24, y se mantiene invariable durante todo el período. Por lo tanto, los ingresos totales mensuales también son constantes, siendo \$71,200 en cada mes y acumulando un total anual de \$854,400.

El plan de ventas muestra un enfoque consistente y constante en la estrategia de comercialización del café de especialidad ecuatoriano hacia Corea del Sur. La proyección de ventas mensuales y anuales indica una cantidad considerable de unidades vendidas y una previsión de ingresos estable a lo largo del año. La fijación de un precio de venta constante puede ser beneficiosa para establecer la marca y la imagen del producto en el mercado objetivo. Además, mantener una oferta estable de café de especialidad de alta calidad puede ayudar a construir una base de clientes leales y satisfechos.

8.2. Inversiones

En este análisis, se presenta el plan de inversiones para el negocio de producción y exportación de café de especialidad ecuatoriano hacia Corea del Sur. La tabla proporciona detalles sobre los

diferentes rubros de inversión y la aplicación de recursos para cada uno. Se consideran los activos fijos, activos nominales y el capital de trabajo necesario para poner en marcha el proyecto.

Tabla 24 Inversiones

Rubros de inversión	Aplicación de recursos
Activos fijos	
Propiedad planta y equipo	\$ 94.300
Aplicación informática web	\$ 10.000
Total, activos fijos	\$ 104.300
Activos nominales	
Gastos de constitución	\$ 6.000
Gasto elaboración del proyecto	\$ 9.000
Total, activos nominales	\$ 15.000
Capital de trabajo	\$ 160.779
Total, capital de trabajo	\$ 160.779
Total, inversiones	\$ 280.079

El plan de inversiones se divide en tres categorías principales: activos fijos, activos nominales y capital de trabajo. Cada una de estas categorías tiene un monto específico de recursos asignados.

Activos Fijos:

- Propiedad, Planta y Equipo: Representa una inversión de \$94,300 y comprende los activos físicos necesarios para el negocio, como terrenos, edificios, maquinaria y equipos de producción.
- Aplicación Informática Web: Requiere una inversión de \$10,000 para el desarrollo y la implementación de una plataforma web para el negocio.

Activos Nominales:

- Gastos de Constitución: Se asigna un monto de \$6,000 para cubrir los gastos legales y administrativos asociados con la constitución y registro del negocio.
- Gasto Elaboración del Proyecto: Requiere una inversión de \$9,000 para la elaboración del

plan de negocios y la investigación de mercado.

Capital de Trabajo:

Se destina un total de \$160,779 como capital de trabajo, que incluye los recursos necesarios para financiar la operación diaria del negocio, como la compra de materia prima, el pago de mano de obra, gastos de marketing, entre otros.

El plan de inversiones para el negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur requiere una inversión total de \$280,079. Esta inversión se distribuye en activos fijos, activos nominales y capital de trabajo, que son fundamentales para el funcionamiento y el éxito del proyecto.

Los activos fijos, que incluyen propiedad, planta y equipo, así como la aplicación informática web, representan una parte significativa de la inversión total y son esenciales para establecer una infraestructura sólida para el negocio. Los activos nominales, que abarcan los gastos de constitución y la elaboración del proyecto, son inversiones necesarias para establecer las bases legales y operativas del negocio y asegurar su viabilidad. El capital de trabajo, que constituye una parte importante de la inversión, es fundamental para financiar las operaciones diarias del negocio y asegurar su continuidad.

8.2.1. Capital de trabajo

En este análisis, se examina el capital de trabajo necesario para el negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. El capital de trabajo es un indicador financiero importante que muestra la capacidad de la empresa para financiar sus operaciones diarias. La tabla proporciona proyecciones anuales del capital de trabajo neto y el capital de trabajo incremental para los próximos cinco años, basados en los días de ventas, cuentas por cobrar, inventarios y proveedores.

Tabla 25 Capital de Trabajo

			AÑO 1				
CAJA MÍNIMA	30	DÍAS /VENTA					
CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO	30	DÍAS					
INVENTARIO PROMEDIO	30	DÍAS					
PROVEEDORES DÍAS PROMEDIO	15	DÍAS					
VENTAS PROYECTADAS			854.400,00	880.032,00	906.432,96	933.625,95	961.634,73
COSTO DE VENTAS %			494.697,60	509.538,53	524.824,68	540.569,42	556.786,51
CAPITAL DE TRABAJO NETO			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAJA	VENTAS	30	70.224,66	72.331,40	74.501,34	76.736,38	79.038,47
	365						
CUENTAS POR COBRAR	VENTAS	30	70.224,66	72.331,40	74.501,34	76.736,38	79.038,47
	365						
INVENTARIOS	COSTO VENTAS	30	40.660,08	41.879,88	43.136,28	44.430,36	45.763,27
	365						
PROVEEDORES	COSTO VENTAS	15	20.330,04	20.939,94	21.568,14	22.215,18	22.881,64
	365						
CAPITAL DE TRABAJO NETO			\$ 160.779,35	\$ 165.602,73	\$ 170.570,82	\$ 175.687,94	\$ 180.958,58
CAPITAL DE TRABAJO INCREMENTAL			\$ 160.779,35	\$ 4.823,38	\$ 4.968,08	\$ 5.117,12	\$ 5.270,64

El capital de trabajo es calculado considerando diferentes componentes clave:

1. Caja Mínima: Representa el monto necesario para cubrir los gastos diarios de la empresa y se basa en 30 días de ventas. En el primer año, el capital de trabajo para caja es de \$70,224.66 y se incrementa ligeramente en los años siguientes debido al crecimiento de las ventas.

2. Cuentas por Cobrar Promedio: Es el saldo promedio que la empresa espera recibir por las ventas a crédito. Se estima considerando 30 días de ventas. El capital de trabajo para cuentas por cobrar en el primer año es de \$70,224.66 y sigue una tendencia similar de crecimiento en los años posteriores.

3. Inventario Promedio: Representa el valor promedio del inventario de café de especialidad necesario para mantener las operaciones. Se calcula en función del costo de ventas y 30 días. El capital de trabajo para inventarios muestra un aumento gradual en cada año.

4. Proveedores Días Promedio: Es el tiempo promedio que la empresa tiene para pagar a sus proveedores. Se estima en 15 días de costo de ventas. El capital de trabajo para proveedores también se incrementa a medida que el negocio crece.

El capital de trabajo es esencial para garantizar la continuidad y la eficiencia del negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. Los cálculos basados en los días de ventas, cuentas por cobrar, inventarios y proveedores permiten estimar el capital necesario para mantener las operaciones sin interrupciones. Se observa un incremento gradual en el capital de trabajo neto a lo largo de los próximos cinco años, lo que indica que el negocio se espera que crezca y requiera más recursos para financiar sus operaciones diarias. El capital de trabajo incremental también muestra un aumento progresivo, lo que implica que se necesitará una inversión adicional en el capital de trabajo para respaldar el crecimiento del negocio en el futuro.

8.2.2. Propiedad planta y equipo

En este análisis, se examina la inversión en Propiedad, Planta y Equipo necesaria para el negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. La tabla proporciona detalles sobre los diferentes tipos de activos, la cantidad de unidades necesarias, el precio unitario y el valor total de la inversión en cada uno de ellos.

Tabla 26 Propiedad, Planta y Equipo

DETALLE	TIPO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Mesa de selección	Maquinaria y equipo	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Despulpadora	Maquinaria y equipo	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Secadora	Maquinaria y equipo	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Tostadora	Maquinaria y equipo	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Enfriador	Maquinaria y equipo	1	\$ 9.500,00	\$ 9.500,00
Molino	Maquinaria y equipo	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Envasadora	Maquinaria y equipo	1	\$ 6.300,00	\$ 6.300,00
Etiquetadora	Maquinaria y equipo	1	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00
Transporte	Vehículos de transporte	2	\$ 4.000,00	\$ 8.000,00
Planta	Edificios	1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Computadoras	Equipo de cómputo	3	\$ 6.000,00	\$ 18.000,00
TOTAL				\$ 94.300,00

La inversión en Propiedad, Planta y Equipo se compone de varios tipos de activos necesarios para

establecer y operar el negocio de producción de café de especialidad:

1. **Mesa de Selección:** Se requiere una unidad de maquinaria y equipo con un costo de \$3,000.
2. **Despulpadora:** Una unidad de maquinaria y equipo con un valor de \$5,000 es necesaria para el proceso de producción.
3. **Secadora:** Se precisa una unidad de maquinaria y equipo con un costo de \$6,000 para secar el café.
4. **Tostadora:** Se debe adquirir una unidad de maquinaria y equipo con un valor de \$10,000 para tostar el café.
5. **Enfriador:** Se necesita una unidad de maquinaria y equipo para enfriar el café, con un costo de \$9,500.
6. **Molino:** Se requiere una unidad de maquinaria y equipo para moler el café, con un costo de \$6,000.
7. **Envasadora:** Una unidad de maquinaria y equipo con un valor de \$6,300 es necesaria para envasar el café.
8. **Etiquetadora:** Se precisa una unidad de maquinaria y equipo para etiquetar el café, con un costo de \$7,500.
9. **Transporte:** Se adquieren dos vehículos de transporte con un valor total de \$8,000.
10. **Planta:** Se necesita un edificio con un costo de \$15,000 para albergar las operaciones del negocio.
11. **Computadoras:** Se requieren tres equipos de cómputo con un valor total de \$18,000 para tareas administrativas y de gestión.

La inversión en Propiedad, Planta y Equipo necesaria para el negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur asciende a \$94,300. Estos activos son fundamentales para establecer una infraestructura sólida que permita el procesamiento, envasado y transporte eficiente del café de especialidad. Los diferentes tipos de maquinaria y equipo, así como el edificio y los equipos de cómputo, representan una inversión significativa en el inicio del negocio. Sin embargo, estos activos son esenciales para garantizar la calidad y la eficiencia en la producción y distribución del café.

8.2.1 Depreciación

En este análisis, se evalúa la depreciación de los activos del negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. La tabla proporciona detalles sobre los activos, su valor total, su vida útil y la depreciación anual durante los primeros cinco años de operación.

Ilustración 22 Depreciación

DETALLE	TOTAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN AÑO 1	DEPRECIACIÓN AÑO 2	DEPRECIACIÓN AÑO 3	DEPRECIACIÓN AÑO 4	DEPRECIACIÓN AÑO 5	VALOR EN LIBROS DEL ACTIVO
EDIFICIOS	\$ 15.000,00	20	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 11.250,00
EQUIPO DE CÓMPUTO	\$ 18.000,00	3	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00			\$ 0,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 0,00	10	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 53.300,00	10	\$ 5.330,00	\$ 5.330,00	\$ 5.330,00	\$ 5.330,00	\$ 5.330,00	\$ 26.650,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 0,00	10	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TERRENOS	\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
VEHÍCULOS DE TRANSPORTE	\$ 8.000,00	5	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 0,00
TOTAL	\$ 94.300,00		\$ 13.680,00	\$ 13.680,00	\$ 13.680,00	\$ 7.680,00	\$ 7.680,00	\$ 37.900,00
TOTAL DEPRECIACIÓN (5 AÑOS)	\$ 56.400,00							

La depreciación es un proceso contable que asigna el costo de los activos a lo largo de su vida útil. En el caso de este negocio, se consideran varios tipos de activos:

1. Edificios: La inversión en edificios asciende a \$15,000 con una vida útil de 20 años. La depreciación anual es de \$750. Al final del quinto año, el valor en libros del activo será de \$11,250.

2. Equipo de Cómputo: Se invierte \$18,000 en equipo de cómputo con una vida útil de 3 años. La depreciación anual es de \$6,000. Al final del segundo año, el equipo de cómputo se depreciará completamente y su valor en libros será de \$0.

3. Equipo de Oficina: No hay inversión en equipo de oficina, por lo que la depreciación es de \$0.

4. Maquinaria y Equipo: Se invierte \$53,300 en maquinaria y equipo con una vida útil de 10 años. La depreciación anual es de \$5,330. Al final del quinto año, el valor en libros del activo será de \$26,650.

5. Muebles y Enseres: No hay inversión en muebles y enseres, por lo que la depreciación es de \$0.

6. Terrenos: No se deprecia el valor de los terrenos, ya que se consideran activos de naturaleza perpetua.

7. Vehículos de Transporte: Se invierte \$8,000 en dos vehículos de transporte con una vida útil de 5 años. La depreciación anual es de \$1,600 por vehículo. Al final del quinto año, el valor en libros de los vehículos será de \$0.

La depreciación es un factor importante a tener en cuenta en el plan financiero del negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. A lo largo de los primeros cinco años, la depreciación total de los activos asciende a \$56,400. La depreciación afecta el estado de resultados al reducir el ingreso neto, pero también refleja el desgaste y la obsolescencia de los activos a medida que se utilizan en las operaciones del negocio.

8.3. Gastos Operativos

En este análisis, se examinan los gastos operativos del negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur durante los primeros cinco años de operación. La tabla proporciona detalles sobre los gastos administrativos, gastos de ventas, gastos financieros y el servicio de la deuda. Estos gastos son fundamentales para el funcionamiento y la gestión del negocio.

Tabla 27 Resumen Gastos Operativos

Concepto	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Gastos administrativos	\$ 150.202,80	\$ 150.202,80	\$ 150.202,80	\$ 144.202,80	\$ 144.202,80
Servicios básicos	\$ 8.760,00	\$ 8.760,00	\$ 8.760,00	\$ 8.760,00	\$ 8.760,00
Mantenimiento	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Gasto uniformes	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Útiles de aseo y limpieza	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Útiles de oficina	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Sueldos y beneficios	\$ 108.922,80	\$ 108.922,80	\$ 108.922,80	\$ 108.922,80	\$ 108.922,80
Depreciaciones	\$ 13.680,00	\$ 13.680,00	\$ 13.680,00	\$ 7.680,00	\$ 7.680,00
Gasto arriendo	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
Otros gastos	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Gastos de ventas	\$ 25.400,00	\$ 26.816,00	\$ 28.248,00	\$ 28.698,00	\$ 29.166,00
Logística	\$ 10.400,00	\$ 10.816,00	\$ 11.248,00	\$ 11.698,00	\$ 12.166,00
Publicidad	\$ 15.000,00	\$ 16.000,00	\$ 17.000,00	\$ 17.000,00	\$ 17.000,00
Gastos financieros	\$ 28.809,52	\$ 24.274,62	\$ 19.195,54	\$ 13.506,96	\$ 13.506,96
Intereses pagados	\$ 28.809,52	\$ 24.274,62	\$ 19.195,54	\$ 13.506,96	\$ 13.506,96
Servicio de la deuda	\$ 66.600,35				
Total, egresos	271.012,67	267.893,77	264.246,69	253.008,11	253.476,11

Los gastos operativos son costos necesarios para el funcionamiento diario del negocio y se dividen en diferentes categorías:

8.3.1. Resumen Gastos Operativos

1. Gastos Administrativos:

- Los gastos administrativos se mantienen constantes en \$150,202.80 durante los primeros tres años y luego disminuyen a \$144,202.80 en los años 4 y 5.
- Estos gastos incluyen servicios básicos, mantenimiento, gasto de uniformes, útiles de aseo y limpieza, útiles de oficina, sueldos y beneficios, depreciaciones, gasto de arriendo y otros gastos.

2. Gastos de Ventas:

Los gastos de ventas aumentan gradualmente durante los primeros cinco años. Comienzan en \$25,400 y llegan a \$29,166 en el quinto año.

Estos gastos incluyen logística y transporte para distribuir el café de especialidad, así como el gasto en publicidad para promover el producto.

3. Gastos Financieros:

- Los gastos financieros disminuyen año tras año. Comienzan en \$28,809.52 en el primer año y llegan a \$13,506.96 en el cuarto y quinto año.
- Estos gastos incluyen los intereses pagados en el servicio de la deuda.

4. Servicio de la Deuda:

- El servicio de la deuda se mantiene constante a lo largo de los cinco años, en \$66,600.35.
- Representa el monto necesario para pagar los préstamos y las obligaciones financieras adquiridas para financiar el negocio.

Los gastos operativos representan una parte significativa de los egresos del negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. Estos gastos son necesarios para mantener las operaciones diarias, promover el producto en el mercado y cubrir las obligaciones financieras.

8.4. Estructura de financiamiento

En este análisis, se examina la estructura del financiamiento para el negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. La tabla proporciona detalles sobre el monto total de inversiones requeridas, el capital necesario para financiar el proyecto y el porcentaje de capital propio y capital a financiar por terceros.

Tabla 28 Estructura de financiamiento

Total, inversiones	\$ 280.079
Capital para financiar	\$ 240.079
% capital propio	14,28%
% capital a financiar por terceros	85,72%
Capital propio	\$ 40.000

La estructura del financiamiento es crucial para asegurar la viabilidad y la sostenibilidad del negocio. En este caso, se considera lo siguiente:

- 1.Total de Inversiones:** El monto total de inversiones requeridas para poner en marcha el negocio de producción y exportación de café de especialidad es de \$280,079.
- 2.Capital para Financiar:** Se requiere un monto de \$240,079 como capital para financiar el proyecto.
- 3.Porcentaje de Capital Propio:** El capital propio representa el aporte de los propietarios o accionistas del negocio. En este caso, el capital propio es de \$40,000, lo que representa el 14.28% del total de inversiones.
- 4.Porcentaje de Capital a Financiar por Terceros:** El porcentaje de capital a financiar por terceros es del 85.72% y representa la parte de las inversiones que se obtendrá a través de fuentes de financiamiento externas, como préstamos bancarios o inversionistas.

La estructura del financiamiento es un aspecto esencial del plan financiero para el negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. El hecho de que el 85.72% de las inversiones sean financiadas por terceros indica que el negocio dependerá en gran medida de fuentes externas para obtener el capital necesario. El capital propio de \$40,000, que representa

el 14.28% del total de inversiones, es un aporte significativo por parte de los propietarios o accionistas del negocio.

8.4.1. Amortización de la deuda

En este análisis, se examina la amortización de la deuda relacionada con el préstamo utilizado para financiar el negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. La tabla proporciona detalles sobre el préstamo, incluido el importe del préstamo, la tasa de interés anual, el período del préstamo y los pagos programados durante los primeros cinco años.

Tabla 29 Amortización de la deuda

RESUMEN DEL PRÉSTAMO			
Importe del préstamo	240.079,35	Pago programado	66.600,35
Tasa de interés anual	12,00%	Número de pagos programados	5
Periodo del préstamo en años	5	Número real de pagos	1
Número de pagos por año	1	Importe total de pagos anticipados	0,00
Fecha de inicio del préstamo	15/1/2024	Importe total de intereses	92.922,39
NOMBRE DE LA ENTIDAD DE CRÉDITO			Mutualista Pichincha

Nº. DE PAGO	FECHA DE PAGO	SALDO INICIAL	PAGO PROGRAMADO	IMPORTE TOTAL DEL PAGO	PRINCIPAL	INTERÉS	SALDO FINAL
1,00	15/01/2024	240.079,35	66.600,35	66.600,35	37.790,83	28.809,52	202.288,53
2,00	15/02/2024	202.288,53	66.600,35	66.600,35	42.325,73	24.274,62	159.962,80
3,00	15/03/2024	159.962,80	66.600,35	66.600,35	47.404,81	19.195,54	112.557,99
4,00	15/04/2024	112.557,99	66.600,35	66.600,35	53.093,39	13.506,96	59.464,60
5,00	15/05/2024	59.464,60	66.600,35	59.464,60	52.328,85	7.135,75	0,00

El préstamo utilizado para financiar el negocio tiene las siguientes características:

- Importe del Préstamo: El importe total del préstamo es de \$240,079.35.
- Tasa de Interés Anual: La tasa de interés anual es del 12.00%.
- Número de Pagos Programados: El préstamo tiene un período de 5 años, con un total de 5 pagos programados.
- Número de Pagos por Año: Se realizará un pago por año.
- Fecha de Inicio del Préstamo: El primer pago se realiza el 15 de enero de 2024.

El préstamo se amortiza mediante pagos programados que incluyen el pago del principal y los intereses. A medida que se realizan los pagos, el saldo del préstamo se reduce.

Los pagos programados son de \$66,600.35 cada año, que incluye el principal y los intereses correspondientes.

La amortización de la deuda es un componente importante del plan financiero para el negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. El préstamo utilizado para financiar el proyecto será pagado en 5 años, con un pago anual de \$66,600.35 que incluye el capital prestado y los intereses.

8.4.2. Tasa de descuento

En este análisis, se evalúa la tasa de descuento utilizada para calcular el valor de la empresa y determinar la rentabilidad de la inversión en el negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. La tabla proporciona detalles sobre las tasas de interés y los costos de oportunidad para el accionista, la inflación y el costo financiero de la deuda, y cómo se combinan para obtener la tasa de descuento ponderada.

Tabla 30 Tasa de descuento

Kd (costo financiero de la deuda)	12,00%	tasa de interés de la institución financiera	
Ks (costo de oportunidad para el accionista)	20,00%		
Inflación (tasa de inflación acumulada anual)	3,47%		
Inversión Total = VALOR DE LA EMPRESA	\$		
	280.079,35		
DEUDA A VALOR DE LA EMPRESA	85,72%		
CAPITAL A VALOR DE LA EMPRESA	14,28%		
Tmar accionista	Ks	Inflación	Prima
	20,00%	3,47%	0,69%
Tmar ponderada accionista (1)	24,16%	14,28%	3,45%
Costo de deuda	Kd		
	12,00%		

Tasa ponderada deuda (2)	12,00%	85,72%	10,29%
Wacc	3,45%	7,71%	11,17%

Para calcular la tasa de descuento, se tienen en cuenta diferentes factores:

1. Tasa de Costo de Oportunidad para el Accionista (Ks) 20.00%: El porcentaje del 20.00% se justifica al considerar que esta tasa representa el retorno esperado por los accionistas en una inversión comparable en el mercado. Esta tasa refleja el riesgo asumido por los accionistas al invertir en el negocio y se fundamenta en el análisis de oportunidades de inversión disponibles en el mercado que presentan un nivel similar de riesgo y rentabilidad.

2. Tasa de Inflación (Inflación) 3.47%: La tasa de inflación del 3.47% se basa en los datos de inflación en Ecuador para el año 2022. Esta tasa refleja el aumento promedio de precios de bienes y servicios en la economía. Se utiliza para ajustar los flujos de efectivo futuros y determinar el valor real de las inversiones en un entorno inflacionario, lo que proporciona una evaluación más precisa de las ganancias y pérdidas en términos reales.

3. Tasa de Interés de la Deuda (Kd) 12.00%: El 12.00% se determina en función de la tasa de interés que se debe pagar por la deuda utilizada para financiar el negocio. Esta tasa refleja el costo de la financiación de la deuda y está influenciada por las tasas de interés prevalecientes en el mercado crediticio y el riesgo asociado con la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de deuda en este caso este porcentaje refleja a la capacidad de la Mutualista pichincha.

4. Deuda a Valor de la Empresa 85.72%: El porcentaje del 85.72% se establece para reflejar la proporción de la inversión total que proviene de la deuda. Esta proporción se determina mediante un análisis de la estructura de capital óptima de la empresa, considerando factores como el riesgo asumido, los costos de financiamiento de la deuda y la capacidad de pago de la empresa.

5. Capital a Valor de la Empresa 14.28%: El porcentaje del 14.28% representa la parte de la inversión total que proviene del capital propio de los accionistas. Esta proporción se calcula como complemento al porcentaje de deuda y refleja la contribución financiera de los accionistas para

respaldar el negocio. La distribución entre deuda y capital propio se determina considerando la estructura financiera deseada y el nivel de riesgo tolerado por los accionistas.

Tasa de Descuento Ponderada (WACC): Se calcula ponderando las diferentes tasas con sus respectivos porcentajes de contribución a la inversión total. En este caso, el WACC es del 11.17%.

La tasa de descuento ponderada (WACC) del 11.17% es una medida importante para evaluar la rentabilidad de la inversión en el negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. Es utilizada para determinar si el rendimiento de la inversión es adecuado en comparación con las tasas de retorno esperadas por los accionistas y las tasas de inflación.

En resumen, el WACC del 11.17% proporciona una base sólida para evaluar la rentabilidad y el riesgo asociado con el negocio de producción y exportación de café de especialidad. Es importante considerar el WACC al tomar decisiones de inversión y planificar la estrategia financiera del negocio para maximizar la rentabilidad y el valor para los accionistas.

8.5. Flujo de Caja

En este análisis, se examina el flujo de caja del proyecto del negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. El flujo de caja es una herramienta importante para evaluar la viabilidad financiera de un proyecto, y muestra los ingresos y gastos netos generados por el negocio en cada año del horizonte del proyecto.

Tabla 31 Flujo de Caja

INCREMENTO INGRESOS	3,00%				
INCREMENTO COSTOS	3,00%				
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	15,00%				
IMPUESTO A LA RENTA	25,00%				
<hr/>					
CONCEPTO	AÑOS				
	0	1	2	3	4
VENTAS SERVICIOS	854.400,00	880.032,00	906.432,96	933.625,95	961.634,73
(-) COSTOS DE VENTAS	494.697,60	509.538,53	524.824,68	540.569,42	556.786,51
= UTILIDAD BRUTA EN VTAS	359.702,40	370.493,47	381.608,28	393.056,52	404.848,22
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	136.522,80	136.522,80	136.522,80	136.522,80	136.522,80

(-) DEPRECIACIONES	13.680,00	13.680,00	13.680,00	7.680,00	7.680,00
(-) GASTOS DE VENTAS	25.400,00	26.816,00	28.248,00	28.698,00	29.166,00
= UTILIDAD OPERACIONAL	184.099,60	193.474,67	203.157,48	220.155,72	231.479,42
(-) GASTOS FINANCIEROS	28.809,52	24.274,62	19.195,54	13.506,96	13.506,96
Intereses pagados	28.809,52	24.274,62	19.195,54	13.506,96	13.506,96
= UTILIDAD ANTES PARTICIPACIÓN	155.290,08	169.200,05	183.961,94	206.648,77	217.972,46
Part. utilidades Trabajadores	23.293,51	25.380,01	27.594,29	30.997,31	32.695,87
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	131.996,57	143.820,04	156.367,65	175.651,45	185.276,59
Impuesto a la Renta	32.999,14	35.955,01	39.091,91	43.912,86	46.319,15
=UTILIDAD NETA	98.997,42	107.865,03	117.275,74	131.738,59	138.957,44
Flujo de Caja de Operaciones					
= UTILIDAD ANTES PARTICIPACIÓN	155.290,08	169.200,05	183.961,94	206.648,77	217.972,46
Part. utilidades Trabajadores	-23.293,51	-25.380,01	-27.594,29	-30.997,31	-32.695,87
Impuesto a la Renta	-32.999,14	-35.955,01	-39.091,91	-43.912,86	-46.319,15
(+) Depreciación	13.680,00	13.680,00	13.680,00	7.680,00	7.680,00
Total Flujo de Caja Operacional	112.677,42	121.545,03	130.955,74	139.418,59	146.637,44
Flujo de Caja de Inversiones o valor de liquidación					
Activos	-119.300,00				37.900,00
CTN INICIAL	-160.779,35	-4.823,38	-4.968,08	-5.117,12	0,00
Recuperación CTN					160.779,35
Total Flujo de Caja de Inversiones	-280.079,35	0,00	-4.968,08	-5.117,12	198.679,35
Flujo de Caja del Proyecto	-280.079,35	112.677,42	116.576,95	125.838,61	134.147,95
					345.316,80

El flujo de caja del proyecto se divide en tres categorías principales:

1. Flujo de Caja de Operaciones:

El flujo de caja de operaciones muestra los ingresos netos generados por las operaciones comerciales del negocio después de deducir los gastos operativos, impuestos y participación de los trabajadores. En los primeros cinco años, el flujo de caja de operaciones muestra un crecimiento constante, con valores de \$112,677.42, \$121,545.03, \$130,955.74, \$139,418.59 y \$146,637.44, respectivamente.

2. Flujo de Caja de Inversiones o Valor de Liquidación:

Este flujo de caja representa las inversiones en activos y la recuperación del capital invertido al

final del proyecto. En el año 1, hay una inversión neta de \$280,079.35 debido a la compra de activos por un total de \$119,300 y la recuperación parcial de \$160,779.35 del capital de trabajo neto invertido. Sin embargo, en el año 5, se registra una recuperación completa del capital de trabajo neto invertido, lo que resulta en un flujo de caja positivo de \$198,679.35.

3. Flujo de Caja del Proyecto:

El flujo de caja del proyecto es la suma del flujo de caja de operaciones y el flujo de caja de inversiones. Muestra la disponibilidad neta de efectivo generada por el negocio en cada año del proyecto. Aunque en el primer año se registra un flujo de caja negativo debido a la inversión inicial en activos, en los años siguientes se observa un flujo de caja positivo en constante crecimiento.

El análisis del flujo de caja es crucial para evaluar la viabilidad financiera del negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. A través del flujo de caja, se pueden identificar períodos de ingresos y gastos, lo que permite a los propietarios y gestores tomar decisiones financieras informadas. Los resultados muestran que el proyecto tiene un flujo de caja positivo en los años posteriores al primer año de inversión. Esto sugiere que el negocio es viable y tiene el potencial de generar ganancias sostenibles en el futuro.

8.5.1. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es un indicador financiero crucial que permite determinar el nivel de ventas necesario para que el negocio alcance el equilibrio, es decir, donde los ingresos operacionales cubren exactamente los costos operacionales. En este análisis, se evaluará el punto de equilibrio del negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur durante los primeros cinco años.

Tabla 32 Punto de equilibrio

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Costos fijos	\$ 193.252,32	\$ 190.133,42	\$ 186.486,34	\$ 175.247,76	\$ 175.715,76
Sueldos y beneficios	\$ 108.922,80	\$ 108.922,80	\$ 108.922,80	\$ 108.922,80	\$ 108.922,80
Gasto uniformes	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Depreciaciones	\$ 13.680,00	\$ 13.680,00	\$ 13.680,00	\$ 7.680,00	\$ 7.680,00

Mantenimiento	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Útiles de aseo y limpieza	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Gasto publicidad	\$ 15.000,00	\$ 16.000,00	\$ 17.000,00	\$ 17.000,00	\$ 17.000,00
Logística	\$ 10.400,00	\$ 10.816,00	\$ 11.248,00	\$ 11.698,00	\$ 12.166,00
Útiles de oficina	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Intereses pagados	\$ 28.809,52	\$ 24.274,62	\$ 19.195,54	\$ 13.506,96	\$ 13.506,96
Gasto arriendo	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
Costos variables	\$ 503.457,60				
Servicios básicos	\$ 8.760,00	\$ 8.760,00	\$ 8.760,00	\$ 8.760,00	\$ 8.760,00
Costo de ventas	\$ 494.697,60	\$ 494.697,60	\$ 494.697,60	\$ 494.697,60	\$ 494.697,60
Costo total	\$ 696.709,92	\$ 693.591,02	\$ 689.943,94	\$ 678.705,36	\$ 679.173,36
Ingresos operacionales	\$ 854.400,00	\$ 854.400,00	\$ 854.400,00	\$ 854.400,00	\$ 854.400,00
Pe en ventas	\$ 470.489,70	\$ 462.896,47	\$ 454.017,31	\$ 426.656,01	\$ 427.795,40
% con respecto a las ventas	55,07%	54,18%	53,14%	49,94%	50,07%
Punto de equilibrio en unidades	33.041	32.507	31.884	29.962	30.042

El punto de equilibrio se determina calculando el nivel de ventas en el que los ingresos igualan los costos. En este caso, los costos se dividen en costos fijos y costos variables.

1. Costos Fijos:

Los costos fijos son aquellos gastos que no varían con los niveles de producción o ventas. Incluyen gastos como sueldos y beneficios, mantenimiento, arriendo, depreciaciones y gastos administrativos. En los primeros cinco años, los costos fijos son de \$193,252.32, \$190,133.42, \$186,486.34, \$175,247.76 y \$175,715.76, respectivamente.

2. Costos Variables:

Los costos variables varían directamente con el nivel de producción o ventas y están asociados principalmente con el costo de ventas, logística y servicios básicos. En los primeros cinco años, los costos variables son de \$503,457.60 en cada año.

3. Ingresos Operacionales:

Los ingresos operacionales representan los ingresos totales generados por la venta de los productos

y servicios del negocio. En este caso, los ingresos operacionales son constantes durante los primeros cinco años y alcanzan un total de \$854,400.00 en cada año.

4. Punto de Equilibrio en Unidades:

El punto de equilibrio en unidades se refiere al número de unidades de productos que deben venderse para cubrir todos los costos fijos y variables. En los primeros cinco años, el punto de equilibrio en unidades es de 33,041, 32,507, 31,884, 29,962 y 30,042, respectivamente.

5. Porcentaje con respecto a las ventas:

Este porcentaje muestra qué proporción de las ventas representa el punto de equilibrio en unidades con respecto a las ventas totales. En los primeros cinco años, el punto de equilibrio en unidades representa alrededor del 55.07%, 54.18%, 53.14%, 49.94% y 50.07% de las ventas totales, respectivamente.

El punto de equilibrio es una herramienta útil para entender la relación entre los ingresos y los costos del negocio de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur. En los primeros cinco años, el negocio debe vender aproximadamente 30,000 unidades para cubrir los costos y alcanzar el equilibrio financiero.

8.6. Evaluación financiera

A continuación, se presenta el análisis final del proyecto

Tabla 33 Evaluación financiera

VAN		AÑOS						
		0	1	2	3	4		5
WACC	11,17%	-280.079,35	101.359,91	94.334,66	91.601,34	87.841,80	203.406,21	298.464,58
TIR	40,87%							
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	2,40	AÑOS						
ÍNDICE DE RENTABILIDAD	2,07							

1. VAN (Valor Actual Neto):

El VAN es una medida que permite evaluar la rentabilidad de una inversión. Se calcula tomando

en cuenta los flujos de caja futuros descontados al costo de capital (WACC). Los valores del VAN para cada año son los siguientes:

- Año 0: -280.079,35
- Año 1: 101.359,91
- Año 2: 94.334,66
- Año 3: 91.601,34
- Año 4: 87.841,80
- Año 5: 203.406,21

El resultado positivo del VAN indica que el proyecto es rentable y que la inversión generará un retorno positivo a lo largo del tiempo.

2. TIR (Tasa Interna de Retorno):

La TIR es la tasa de interés que iguala el valor presente de los flujos de caja futuros al costo inicial de la inversión. En este caso, la TIR es del 40,87%. La TIR es mayor que el costo de capital (WACC), lo que también indica que el proyecto es rentable.

3. Período de Recuperación:

El período de recuperación mide el tiempo necesario para que la inversión inicial sea recuperada a través de los flujos de caja generados. En este caso, el período de recuperación es de 2,40 años. Esto significa que la inversión se recuperará en el transcurso del segundo año.

4. Índice de Rentabilidad:

El índice de rentabilidad es una relación que compara los flujos de caja descontados con la inversión inicial. Un valor mayor que 1 indica que la inversión es rentable. En este caso, el índice de rentabilidad para el segundo y tercer año es de 2,07, lo que indica que la inversión generará ganancias significativas en esos años.

La evaluación financiera muestra que el proyecto de producción y exportación de café de especialidad hacia Corea del Sur es rentable y prometedor. El VAN y la TIR indican que la inversión generará retornos positivos, y el período de recuperación y el índice de rentabilidad resaltan la viabilidad y la eficiencia del proyecto. Esto respalda la toma de decisiones favorables para llevar a cabo el negocio y aprovechar las oportunidades del mercado de exportación. Sin embargo, siempre es importante realizar un análisis exhaustivo de los riesgos y oportunidades antes de tomar decisiones importantes.

En conclusión, la creación y desarrollo de la empresa dedicada a la exportación de café de especialidad ecuatoriano hacia Corea del Sur presenta un proyecto prometedor y estratégico. La combinación de factores como la calidad distintiva del café, el mercado en crecimiento y la sólida cadena de suministro establecida nos proporciona una base sólida para el éxito en la industria del café de especialidad.

El análisis del mercado coreano revela una creciente demanda por café de especialidad, respaldada por una cultura arraigada en la apreciación de productos únicos y auténticos. La aceptación positiva del café ecuatoriano, su perfil de sabor y la conexión con prácticas sostenibles demuestran un alto potencial para posicionarse y destacar en este mercado competitivo.

El estudio de producción ha identificado la importancia de una inversión adecuada en maquinaria y equipo especializado para garantizar la calidad, frescura y autenticidad del café de especialidad. Los procesos de selección, tostado y empaquetado han sido diseñados con precisión para preservar los sabores y aromas distintivos del café ecuatoriano, lo que asegura un producto final de alta calidad.

La planificación logística integral se ha traducido en una cadena de suministro eficiente y bien estructurada, desde la producción y envasado hasta la distribución en Corea del Sur. La colaboración con minoristas y mayoristas locales permitirá una penetración exitosa en el mercado, asegurando una distribución efectiva y oportuna de nuestro café de especialidad.

El análisis financiero revela la viabilidad económica del proyecto, con un cálculo riguroso de

costos, precios de exportación y márgenes de ganancia. La estrategia de fijar un precio referencial de exportación, junto con un precio sugerido en el mercado surcoreano, garantiza una utilidad adecuada tanto para la empresa como para los socios comerciales en Corea del Sur.

En conjunto, este proyecto representa una oportunidad valiosa para introducir y consolidar el café de especialidad ecuatoriano en el mercado surcoreano, respaldado por un enfoque en la calidad, autenticidad y satisfacción del cliente. La sinergia entre el estudio de mercado, producción, logística y aspectos financieros allana el camino para un ingreso exitoso y sostenible en este mercado exigente y en constante evolución.

BIBLIOGRAFÍA

Anthracite Coffee. (s/f). Anthracitecoffee.com. Recuperado el 12 de julio de 2023, de <https://anthracitecoffee.com/about>

Blanco, V. B. (2020). Estudio de Mercado de Café en Corea del Sur (2a ed.). https://issuu.com/vivianabl/docs/borrador_corea_del_sur_1_

El café de Indonesia. (s/f). Forumdelcafe.com. Recuperado el 12 de julio de 2023, de <https://www.forumdelcafe.com/noticias/cafe-indonesia>

El milagro del café en Corea del Sur. (s/f). Forumdelcafe.com. Recuperado el 12 de julio de 2023, de <https://forumdelcafe.com/noticias/milagro-cafe-corea-sur>

Gyllenstein, B. (2021, agosto 16). Analizando el mercado del café en Singapur. Perfect Daily Grind Español. <https://perfectdailygrind.com/es/2021/08/16/analizando-el-mercado-del-cafe-en-singapur/>

Maria Valentina Guevara Gualdron Carla Daniela Medina Ariza Jennifer Pérez Parrado. (2019). **MARKETING DE CAFÉS ESPECIALES: COOPERACIÓN EN MERCADOS CAFETEROS ENTRE INDONESIA Y COLOMBIA.** https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1191&context=negocios_relaciones

Market access map. (s/f). Macmap.org. Recuperado el 14 de julio de 2023, de <https://www.macmap.org/es//query/results?reporter=410&partner=218&product=090121&level=6>

Población activa, total - Korea, Rep. (s/f). World Bank Open Data. Recuperado el 12 de julio de 2023, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.TLF.TOTL.IN?locations=KR>

Población Seúl (Corea del Sur). (s/f). Bdeex.com. Recuperado el 12 de julio de 2023, de <https://bdeex.com/es-ec/naselenie/south-korea/seoul/>

(S/f-a). Trademap.org. Recuperado el 12 de julio de 2023, de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS_Graph.aspx?nvpm=3%7c410%7c%7c%7c%7c090121%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2

(S/f-b). Trademap.org. Recuperado el 12 de julio de 2023, de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS_Graph.aspx?nvpm=3%7c702%7c%7c%7c%7c090121%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2

Coffee in South Korea. (s. f.). Euromonitor. <https://www.euromonitor.com/coffee-in-south-korea/report>

Corea del Sur: EPA - Encuesta de Población activa 2023. (s. f.). Datosmacro.com. <https://datosmacro.expansion.com/paro-epa/corea-del-sur>

González, L. (2021, 8 julio). Este mapa revela el precio del café en el mundo. Traveler. <https://www.traveler.es/experiencias/articulos/mapa-precio-cafe-en-el-mundo/21336>

Bolsa de café desechables de alta calidad de la Copa de goteo goteo oreja colgando de la bolsa de filtro de café. (2023). Made-in-china.com. https://es.made-in-china.com/co_kenzopack/product_High-Quality-Disposable-Coffee-Bag-Drip-Cup-Hanging-Ear-Drip-Coffee-Filter-Bag_uoreeiysgg.html

Cajas de Cartón Estandar. (2019). Estalki.com. <https://www.estalki.com/embalaje/cajas-carton-estandar/>

Constitución electrónica de compañías. (2022). Gob.ec. <https://www.gob.ec/scvs/tramites/constitucion-electronica-companias>

Guerra, G. (2019, mayo 3). Empaque Del Café Tostado: Tipos de Bolsas Para Elegir. Perfect Daily Grind Español. <https://perfectdailygrind.com/es/2019/05/03/empaque-del-cafe-tostado-tipos-de-bolsas-para-elegir/>

Las características y bondades de la bolsa de café tipo Drip. (2022). Material de embalaje.com. <https://www.teacoffeepackingmaterial.com/es/what/>

Logistics, P. (2017, diciembre 19). ¿Qué son los Incoterms? Partidalogistics.com; Partida Logistics. <https://partidalogistics.com/incoterms-fob-cif-ex-works/>

Medidas de palets: ¿cuáles son los estándares más extendidos? (2018, enero 9). Logismarket.es. <https://www.logismarket.es/blog/medidas-palets-estandares-extendidos>

SeaRates. (2023). International Container Shipping. SeaRates. <https://www.searates.com/es/>

Tasa de inflación en Ecuador 2022. (2022). Statista. <https://es.statista.com/estadisticas/1190037/tasa-de-inflacion-ecuador/>

Costello, C. (2023, agosto 20). ¿Cómo está evolucionando el café de especialidad en Corea del Sur? Perfect Daily Grind Español. <https://perfectdailygrind.com/es/2023/08/20/como-evolucionar-cafe-especialidad-corea-del-sur/>

Tark, S. (2019, enero 22). Un Recorrido Por Las Tiendas De Café De Seúl, Corea Del Sur. Perfect Daily Grind Español. <https://perfectdailygrind.com/es/2019/01/22/un-recorrido-por-las-tiendas-de-cafe-de-seul-corea-del-sur/>

ANEXOS

Anexo1 ejemplo de contrato

DETALLE	INFORMACIÓN
EMPRESA EXPORTADORA	[Nombre de la empresa exportadora]
DIRECCIÓN DE LA EMPRESA EXPORTADORA	[Dirección de la empresa exportadora]
EMPRESA IMPORTADORA	[Nombre de la empresa importadora]
DIRECCIÓN DE LA EMPRESA IMPORTADORA	[Dirección de la empresa importadora]
FECHA DEL CONTRATO	[Fecha del contrato]
1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
TIPO DE CAFÉ	[Especificar el tipo de café de especialidad]
CANTIDAD	[Especificar la cantidad en kilogramos o toneladas]
2. PRECIO	
PRECIO UNITARIO	[Especificar el precio por kilogramo o tonelada]
TOTAL	[Calcular el precio total basado en la cantidad]
3. CONDICIONES DE ENTREGA	
INCOTERM	CIF (puerto de destino en Corea del Sur)
PUERTO DE EMBARQUE	[Especificar el puerto de embarque en Ecuador]
PUERTO DE DESTINO	[Especificar el puerto de destino en Corea del Sur]
4. PLAZO DE ENTREGA	
FECHA DE ENTREGA	[Especificar la fecha de entrega]
MÉTODO DE TRANSPORTE	[Especificar el método de transporte]
5. TÉRMINOS DE PAGO	
MODALIDAD DE PAGO	[Especificar el método y plazo de pago acordado]
DIVISA DE PAGO	[Especificar la divisa acordada para el pago]
6. OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES	
OBLIGACIONES DEL VENDEDOR	[Detallar las responsabilidades del vendedor]
OBLIGACIONES DEL COMPRADOR	[Detallar las responsabilidades del comprador]
7. RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	
JURISDICCIÓN Y LEY APLICABLE	[Especificar la jurisdicción y la ley que regirán el contrato]
MECANISMO DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS	[Especificar el método de resolución de disputas]
8. CONFIDENCIALIDAD	

CONFIDENCIALIDAD	Ambas partes se comprometen a mantener la confidencialidad de la información comercial y cualquier otra información confidencial revelada durante la ejecución del contrato.
-------------------------	--

9. VIGENCIA Y TERMINACIÓN

VIGENCIA	El contrato entra en vigencia a partir de la fecha de firma y permanecerá vigente hasta la finalización del proyecto o hasta que ambas partes acuerden terminarlo anticipadamente.
-----------------	--

10. FIRMA

REPRESENTANTE DE LA EMPRESA EXPORTADORA	[Nombre y cargo del representante de la empresa exportadora]
FIRMA DEL REPRESENTANTE EXPORTADOR	[Firma del representante de la empresa exportadora]
FECHA DE FIRMA DEL REPRESENTANTE EXPORTADOR	[Fecha de firma]
REPRESENTANTE DE LA EMPRESA IMPORTADORA	[Nombre y cargo del representante de la empresa importadora]
FIRMA DEL REPRESENTANTE IMPORTADOR	[Firma del representante de la empresa importadora]
FECHA DE FIRMA DEL REPRESENTANTE IMPORTADOR	[Fecha de firma]