



UNIVERSIDAD  
PRIVADA  
DEL NORTE

# FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

“EFICIENCIA EN PROCESOS DE  
EXPORTACION DE CAFÉ ORGANICO EN  
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ  
CAFÉ ECOLOGICO, JUNIN - PERÚ A EE.UU,  
2017”

Tesis para optar el título profesional de:

**Licenciado en Administración y Negocios Internacionales**

**Autores:**

María del Rosario Gamboa Cervantes  
Renzo Jesús Rivera León

**Asesor:**

Mg. Carlos Eliseo Márquez Salas

Lima –Perú

2019

## APROBACIÓN DE LA TESIS

El (La) asesor(a) y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por los bachilleres **María del Rosario Gamboa Cervantes** y **Renzo Jesús Rivera León**, denominada:

**"EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACION DE CAFÉ ORGANICO EN ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLOGICO, JUNIN - PERÚ A EE.UU, 2017"**

---

Mg. Carlos Eliseo Marquez Salas  
**ASESOR**

---

Mg. Evelin Cecilia Aragón Grados  
**JURADO**  
**PRESIDENTE**

---

Mg. Jose Alfredo Flores  
**JURADO**

---

Mg. Carmin Briceño Meza  
**JURADO**

## DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación a Dios, por ser mi guía en toda mi etapa universitaria y a mis padres por ser el soporte fundamental en mi vida; y a agradecer a los profesores y compañeros de la Facultad de Negocios que permitieron que logre culminar mis estudios satisfactoriamente.

**Rivera León, Renzo Jesús**

Agradecer a Dios por formar parte de mi vida y ser el guía durante toda mi carrera universitaria, así como a mi madre Victoria Cervantes y mi hermana María del Pilar por ser los pilares de quien soy ahora y seré en un futuro, ya que gracias a sus consejos y apoyo logre culminar exitosamente mis estudios superiores.

Y cito esto: «A ti, Dios de mis padres, te alabo y te doy gracias. Me has dado sabiduría y poder, me has dado a conocer lo que te pedimos»

Daniel 2:23.

**Gamboa Cervantes,**

**María del Rosario**

## AGRADECIMIENTO

Agradecemos al Dios de Jacob, por habernos brindado los elementos necesarios como la sabiduría, confianza, unión y paciencia para lograr realizar este trabajo y como no darle las gracias por ser el guía de nuestras vidas ahora ya como profesionales.

Dar gracias seguidamente a nuestros padres por ser nuestra principal motivación en alcanzar este objetivo, por la educación brindada en todos estos años de vida universitaria, así como también a lo largo de la vida con grandes consejos y enseñanzas que nos ayudan a ser una mejor persona.

Y finalmente, expresar nuestro agradecimiento a todos nuestros docentes universitarios de la carrera, en especial a nuestro asesor, Mg. Carlos Eliseo, Márquez Salas, por aceptar esta tesis bajo su cargo y a su vez asesorarnos cada semana con la finalidad de cumplir el objetivo presente.

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

## Contenido

<a href="#"><u>APROBACIÓN DE LA TESIS</u></a> .....	2
<a href="#"><u>DEDICATORIA</u></a> .....	3
<a href="#"><u>AGRADECIMIENTO</u></a> .....	5
<a href="#"><u>ÍNDICE DE CONTENIDOS</u></a> .....	6
<a href="#"><u>ÍNDICE DE TABLAS</u></a> .....	7
<a href="#"><u>ÍNDICE DE FIGURAS</u></a> .....	8
<a href="#"><u>RESUMEN</u></a> .....	9
<a href="#"><u>ABSTRACT</u></a> .....	10
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	11
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO.....	15
CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA.....	67
CAPÍTULO 4. RESULTADOS .....	70
CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN.....	84
CONCLUSIONES.....	87
RECOMENDACIONES .....	88
REFERENCIAS.....	95

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01 - Balanza Comercial PERU- EE.UU 2017 ENE – DIC (Millones de US\$ FOB).....	31
Tabla 02 - Relación Comercial PERU- EE.UU.....	31
Tabla 03 - Exportaciones de PERU a EE.UU 2017 ENE – DIC .....	31
Tabla 04 - Ranking de Partidas Exportadas a EE.UU .....	31
Tabla 05 - Ranking de empresas exportadoras a EE.UU.....	32
Tabla 06 - Volumen de Producción de Café Orgánico .....	45
Tabla 07 - Estado de maduración de café orgánico .....	47
Tabla 08 - Flujo Documentario - Trazabilidad de la asociación .....	51
Tabla 09 - Cuadro de actividades de inspección IMOCERT .....	53
Tabla 10 - Proceso de Inspección Interna .....	54
Tabla 11 - Control de malezas .....	60
Tabla 12 - Fertilizaciones según DEVIDA.....	62
Tabla 13 - Fertilización de la asociación Sumaq Café Ecológico .....	62
Tabla 14 - Escala de Valoración .....	70
Tabla 15 - Ítems de Conocimiento de Exportación .....	70
Tabla 16 - Procesamiento de Conocimiento y Asesoría Aduanera .....	72
Tabla 17 - Procesamiento de Capacitación Aduanera para la Exportación .....	72
Tabla 18 - Procesamiento de Experiencia En Exportación.....	73
Tabla 19 - Procesamiento De Conocimiento En La Exportación.....	74
Tabla 20 - Ítems de calidad .....	75
Tabla 21 - Procesamiento de Control de Calidad del Producto .....	76
Tabla 22 - Procesamiento de Normas y Certificaciones de Calidad.....	77
Tabla 23 - Procesamiento de Proceso de Mejora Continua .....	77
Tabla 24 - Procesamiento De Calidad .....	78
Tabla 25 - Ítems de Canal de Distribución .....	80
Tabla 26 - Procesamiento de Elección de Canal de Distribución .....	81
Tabla 27 - Procesamiento de Intermediarios .....	81
Tabla 28 - Procesamiento de Localización del Mercado .....	82
Tabla 29 - Procesamiento De Canal De Distribución.....	83
Tabla 30 – Propuesta de la aplicación de la Norma ISO 780 .....	88
Tabla 31 - Aplicación de la Norma ISO 7000 .....	89
Tabla 32 - Propuesta de Canal de Distribución .....	90
Tabla 33 - Propuesta de Talleres de Capacitación .....	91

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 01 - Diagrama de Conocimiento y Asesoría Aduanera .....	72
Figura 02 - Diagrama de Capacitación Aduanera para la exportación .....	73
Figura 03 - Diagrama de Experiencia en Exportación .....	73
Figura 04 - Diagrama de Conocimiento En La Exportación.....	74
Figura 05 - Diagrama de Control de Calidad del Producto .....	76
Figura 06 - Diagrama de Normas y Certificaciones de Calidad.....	77
Figura 07 - Diagrama de Proceso de Mejora Continua .....	77
Figura 08 - Diagrama de Calidad .....	79
Figura 09 - Diagrama de Elección de Canal de Distribución .....	81
Figura 10 - Diagrama de Intermediarios .....	82
Figura 11 - Diagrama de Localización del Mercado.....	82
Figura 12 - Diagrama de Canal de Distribución .....	83

## RESUMEN

La presente investigación habla sobre la eficiencia en el proceso de exportación en la Asociación Sumaq Café ubicado en la Región Junín, donde los asociados incursionan en el negocio del café orgánico; pese a las duras condiciones que afrontan siendo pobladores pertenecientes a la zona del Vraem, que es la cuenca cocalera más grande del Perú y con una geografía complicada en la que se oculta el último reducto terrorista del país. La historia de éxito de Sumaq Café empezó a escribirse en el año 2012 luego de asociarse, con la finalidad de obtener mejores ganancias y llegar a mercados masivos. En el 2016, recibieron un cofinanciamiento por parte del Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), por S/604,436.00, a través del Programa de Compensaciones para la Competitividad – AGROIDEAS, para desarrollar un plan de negocio que aún está en ejecución.

Por la variedad de los suelos y el clima, existe los diferentes tipos de café, como la caturra, típica, pache, borbon, limal, catual y catimor, que crecen entre los 1,300 y 1,750 m.s.n.m, lo que les permite producir café lavado, café especial de hasta 84 puntos en taza, y café tostado o molido. Cuentan con certificación de comercio justo y diversas certificaciones internacionales, las que le permite ingresar al mercado americano, la cual es nuestro país de destino, al ser un alto consumidor de café orgánico.

Los caficultores de esta asociación han recibido capacitación en cosecha y post cosecha, así como barismo y cata a través del apoyo de la Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas (DEVIDA) y de la Unión Europea, las cuales fueron fundamental para su participación en ferias nacionales e internacionales.

Es por ello que surge como planteamiento del problema lograr determinar la eficiencia que manejan los socios en información sobre la exportación de sus productos, la calidad que deben de tener para su comercialización y la elección del canal de distribución para lograr captar clientes potenciales en el mercado internacional. Para lo cual se realiza la investigación a través del uso de método descriptivo, transversal y no experimental, logrando tener un enfoque cuantitativo.

Asimismo, hemos logrado tener como resultados, que la asociación tiene poca eficiencia en conocimiento para la exportación y el uso adecuado de canal de distribución, sin embargo en el ámbito de calidad, si logra tener un buen manejo de técnicas, herramientas, y asesorías a través de entidades públicas y/o privadas que favorecen su producción de café orgánico, y esto se debe a la carencia de un profesional que sirva de guía en el proceso de exportación y tramites de aduaneros y el desconocimiento de vías de canales de distribución eficaces respetando los acuerdos y reglamentos comerciales entre Perú y EE.UU.

## ABSTRACT

The present research talks about the efficiency in the export process at the Sumaq Café Association located in the Region Junín, where the associates enter the organic coffee business; Despite the harsh conditions they face as residents of the Vraem area, which is the largest coca basin in Peru and with a complicated geography in which the last terrorist stronghold of the country is hidden. The success story of Sumaq Café began to be written in 2012 after partnering, with the aim of making better profits and reaching mass markets.

In 2016 they received a financing from the Ministry of Agriculture and Irrigation (MINAGRI) for S/604,436.00, through the Competitiveness Compensation Program– AGROIDEAS, to develop a business plan that is still under implementation.

Due to the variety of soils and climate, there are different types of coffee, such as caturra, typical, pache, borbon, limal, catual and catimor, and grow between 1,300 and 1,750 m.a.s.l. They have fair trade certification and various international certifications, which allows you to enter the American market, which is our country of destination, being a high consumer of organic coffee.

The coffee growers of this association have received training in harvest and post-harvest, as well as barism and tasting, and with the support of the National Commission for Development and Life without Drugs (DEVIDA) and the Europe Union has been key to their participation in national and international fairs.

This is why the problem arises as an approach to determine the efficiency of the partners in information on the export of their products, the quality they must have for their marketing and the choice of the distribution channel to attract potential customers in the international market. For this purpose research is carried out through the use of descriptive, transverse and non-experimental method, achieving a quantitative approach.

We have also succeeded in having as results, that the association has little efficiency in knowledge for the export and the proper use of distribution channel, however in the field of quality, if to have a good management of techniques, tools, and consultancies through public and/or private entities that favor their production of organic coffee, and this is due to the lack of a professional who serves as a guide in the export process and customs procedures and the lack of knowledge of effective distribution channels, respecting the trade agreements and regulations between Peru and the U.S.A

## CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

Desde inicios de la década hasta la actualidad, a través de la globalización y los cambios tecnológicos, se ha podido lograr que se desarrolle el intercambio de bienes y servicios de un país a otro, lo que permite que se genere una comercialización internacional sostenible cumpliendo con políticas y normativas en base a la Organización Mundial del Comercio. Es por ello, que este proyecto tiene la finalidad de poder mejorar y fomentar lo que se viene dando en el proceso de exportación del café orgánico.

Según Check-in, nos menciona que Perú es el segundo productor mundial de café orgánico, y cuarto lugar siendo productores cafetaleros con certificaciones que nos permite tener una gran ventaja competitiva en el ámbito promocional en los mercados internacionales.

Sin embargo, el Plan Nacional de Acción del Café Peruano, nos informa que a nivel internacional el café está logrando mostrar una tendencia de crecimiento, ya que ha a comparación del año 2000 de producir 113.6 millones de sacos de café ha pasado a producir 158.9 millones de sacos de café aproximadamente estos últimos años 2017/2018; lo mismo no ocurre con los precios internacionales que han sufrido una volatilidad a causa de las variaciones en la producción, en el consumo y el cambio climático.

Por otro lado, a nivel nacional a través del Sistema Integrado de Estadística Agraria, nos indica que el valor FOB de nuestra agro exportación del periodo enero-diciembre 2017 logró un incremento de USD 465 millones, lo que represento un aumento del 8% a diferencia del mismo periodo del año anterior. Teniendo al café dentro de los diez primeros productos del ranking agro exportador, lo que significó que se concentre dentro del 56% del valor FOB, logrando tener como mercados destinos: EE.UU (26%), Alemania (24%), Bélgica (10%), Suecia (6%), Canadá (5%) y Corea del Sur (4%).

Pero a pesar del crecimiento de la exportación en nuestro país, se sigue observando que no ha variado significativamente los resultados según el Censo Nacional Agropecuario, 2012, donde nos muestra que los caficultores se concentran en 7 regiones: Amazonas, Cajamarca, Cusco, Huánuco, Junín, San Martín y Pasco; generando que el 85% del total sean pequeños agricultores que poseen 1 ha y 5 ha, y un 30% de ellos logren pertenecer a una asociación o cooperativa cafetalera. Y algunos de ellos cuentan con el apoyo de entidades gubernamentales como Promperu, Sierra Exportadora, Ministerio de Agricultura y Riego, Ministerio del Comercio Exterior y Turismo; entidades financieras como Agrobanco, Cofide, etc.; de igual modo, se explica que muchos de ellos presenten dificultades de acceso a los diversos bienes y servicios agrarios para poder enfrentar los diferentes desafíos derivados por el cambio climático, las enfermedades y plagas que afectan en tiempo de cosecha y en la recolección del café; más aún hacerle frente a los nuevos competidores y avances tecnológicos que cada vez es global e interconectado.

Es así, que nuestra investigación se logró desarrollar en Santa Rosa de Alto Kiatari ubicado en el distrito de Pangoa, en la provincia de Satipo, departamento de Junín; ya que para el sector agrícola el café es su principal economía, siendo uno de los productos que genera empleo en la zona. Donde conocimos a la Asociación Sumaq Café Ecológico, fundado el 18 de Diciembre del 2012, la misma que cuenta con 128 asociados, siendo productores de café orgánico; quienes nos brindaron información detallada de las ventajas y desventajas que como asociación poseen en el proceso de exportación, sin embargo, han logrado en base al esfuerzo de todos sus miembros ser reconocidos en el sector cafetalero.

Creemos que estamos a tiempo de intervenir y mejorar nuestras producciones y tratos comerciales, con nuestro principal mercado estadounidense a través de tres pilares claves que son: conocimiento en la exportación, la calidad y los canales de distribución; de esta forma se podrá agilizar el trabajo de los agricultores que son los principales actores de la cadena y que lleguen sus productos a mercados potenciales.

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.2 Problema general**

¿Cuál es el nivel de eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017?

### **1.2.3 Problemas específicos**

¿De qué manera el conocimiento en la exportación incrementa la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017?

¿De qué manera la calidad incrementa la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café, Junín - Perú a EE.UU, 2017?

¿De qué manera el canal de distribución incrementa la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017?

### 1.3. Justificación

Para nosotros es importante poder determinar la eficiencia que existe en el proceso de exportación en la comercialización internacional de café orgánico de Perú hacia EE.UU; ya que basado en nuestro instrumento de investigación podremos estudiar cuánto se ha logrado desarrollar desde su creación y que problemas o dificultades aún siguen presentando la "Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico" que se encuentra ubicado en la Región Junín, y poder lograr brindarles información de mejora a través de nuestra investigación en las áreas de conocimiento en la exportación, calidad y canal de distribución, para que obtengan negociación con clientes potenciales cuando participen de eventos y/o ferias nacionales e internacionales del café.

Por otro lado, sabemos que el café peruano actualmente en el país está teniendo un auge de promoción comercial por parte de las entidades fomentadoras del comercio exterior, como por ejemplo, este año el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo presento en la Expo amazónica la marca "Cafés del Perú" con la finalidad de volver sostenible el posicionamiento de este producto a nivel global con marca propia y lograr ser diferenciado y reconocido por su calidad, ya que su producción involucra a casi medio millón de familias de diferentes zonas del país.

Asimismo, para que nuestro país sea un mercado proveedor de café orgánico y líder a escala mundial se requiere mejorar en su eficiencia y productividad con mejoras tecnológicas innovadoras en el sector agrícola, y principalmente esto se debe ver reflejado en el fortalecimiento de su agricultura, ya que al ser proveedores de este producto nacional competimos con países tecnológicamente más avanzados, como Brasil y México quienes son potencias mundiales en exportación de este producto.

Finalmente, como profesionales nos genera la recopilación de conocimientos aprendidos y desarrollados durante el tiempo de la vida universitaria y por ende ser una fuente información a futuros egresados que se interesen por investigar sobre el café y para las personas que busquen incursionar e invertir en este producto.

### 1.4. Limitaciones

Para realizar esta investigación tuvimos limitaciones; ya que tuvimos dificultad en conseguir el lugar donde desarrollaríamos nuestra investigación, es así que asistimos a la Expo alimentaria 2018, lo que nos permitió lograr encontrar la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, que se encontraba ubicado en el departamento de Junín. Por otro lado, fueron las fuentes de información para redactar las bases teóricas, ya que no teníamos fácil acceso a otros repositorios institucionales para recolectar información.

Y por último, el tiempo limitado que teníamos para viajar hacia la asociación debido a la distancia que existe para llegar a los campos cafetaleros.

## 1.5. Objetivos

### 1.5.1. Objetivo general

Determinar cuál es la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.

### 1.5.2. Objetivos específicos

Determinar de qué manera el conocimiento en la exportación incrementa la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.

Determinar de qué manera la calidad incrementa la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.

Determinar de qué manera el canal de distribución incrementa la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.

## 1.6. Hipótesis

### 1.6.1. Hipótesis general

Los procesos de exportación de café orgánico es eficiente en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.

### 1.6.2. Hipótesis específicos

El conocimiento en la exportación es eficiente en los procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.

La calidad es eficiente en los procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.

El canal de distribución es eficiente en los procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.

## CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

### a) Antecedentes

#### Antecedentes Nacionales

Carnero (2015) en su tesis titulada **“MÉTODOS ESTRATÉGICOS EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN MARÍTIMA EN LA EMPRESA SCHLUMBERGER DEL PERÚ S.A”**, Escuela Nacional Marina Mercante Almirante Miguel Grau, tesis para optar el título profesional en Administración Marítima y Portuaria, tuvo como objetivo determinar de qué manera la implementación de nuevos métodos estratégicos influye en el proceso de exportación de la empresa Schlumberger del Perú S.A. La presente tesis es cuantitativa y el diseño de investigación es no experimental – descriptiva, la población de este trabajo de investigación es todos los trabajadores de la empresa Schlumberger del Perú S.A y la muestra consta del 100% del personal del área de: logística, operaciones y finanzas de las cuales sumaron un total de 35 personas. Para determinar la recolección de datos en el presente trabajo se realizó dos tipos de métodos, debido a que es una empresa: método teórico, la cual describe la situación de la empresa, en base la observación y método empírico, con la información inicial determinamos los siguientes instrumentos: entrevistas y cuestionarios. Mediante la investigación se puede llegar a las siguientes conclusiones, la empresa Schlumberger del Perú S.A es una industria petrolera, debido a esto presenta problemas en el proceso de exportación vía marítima, a causa de la caída del sector de petróleo a nivel nacional, además también su almacén “ San Juan” presenta deficiencia, ya que cuenta con espacio pequeño y al trasladar la mercancía con el montacargas presenta incomodidad y pérdida de tiempo; su principal problema es interno en el área logística y financiera ya que hay demoras en la búsqueda del precedentes del producto del cliente y la emisión de factura, como recomendación deben de implementar mejoras en estas dos etapas, así como dar capacitación al personal sobre el proceso de exportación. También como otra recomendación en el almacén debe de haber mantenimiento, así como llevar un registro de entradas y salidas, clasificar materiales y habrá un mejoramiento en el proceso de exportación de esta empresa.

Bautista & Córdova (2016) en su tesis titulada **“ESTRATEGIAS LOGÍSTICAS PARA DESARROLLAR PROCESO DE EXPORTACIÓN DE FRAMBUESA DEL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE HACIA PAÍSES BAJOS EN EL AÑO 2016”** Universidad Señor de Sipán, tesis para optar el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales, tuvo como objetivo desarrollar estrategias logísticas para el proceso de exportación de frambuesa del departamento de Lambayeque hacia Países Bajos en el año 2016. La presente tesis es cuantitativa y el diseño de investigación es no experimental – descriptiva. La población en el presente trabajo de investigación fueron personas de 55 años a 64 años de Países Bajos consumidores de la frambuesa debido a los antioxidantes que posee esta fruta, dando como resultado final 138 personas, según

la fórmula del muestreo aleatorio simple y teniendo en cuenta el análisis cualitativo de la investigación, se logró entrevistar a 3 consumidores de Países Bajos en la Expoalimentaria 2016 celebrado en Lima, Perú. Entre los principales instrumentos que se utilizó en la investigación se destaca la entrevista a profundidad realizada a especialistas, además de encuestas para sacar la muestra y la revisión documentaria. Mediante la investigación se puede concluir que a través de estrategias logísticas se puede alcanzar mejorar el proceso de exportación de frambuesas, la misma que beneficiaría en general a la cadena logística como: minimizando costos y reduciendo tiempos; además el cultivo de frambuesa tiene condiciones favorables en Lambayeque ya que se encuentra en una etapa de crecimiento, por último recomienda el apoyo del sector privado y público en cuanto a la promoción internacional e inteligencia de mercados, además mayor capacitación y asesoría continúa en el proceso de cultivo en Lambayeque.

Collantes (2017) en su tesis titulada **“ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA IMPLEMENTAR EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA PROVINCIA RODRÍGUEZ DE MENDOZA-REGIÓN AMAZONAS”** Universidad Nacional Toribio Rodríguez De Mendoza de Amazonas, tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas, tuvo como objetivo realizar un estudio de pre factibilidad para implementar el proceso de exportación de café orgánico en la provincia Rodríguez de Mendoza Región Amazona, con el fin de asesorar a las asociaciones y empresas privadas de la zona sobre la exportación de café. El presente trabajo de investigación es de forma cuantitativa y el diseño de investigación es no experimental – descriptiva. La población representa un total de 65 empresas importadoras que son los destinos principales de exportación de café y la muestra se determinó a las 6 empresas más relevantes, entre ellas: Café Campesino (Estados Unidos), Chicago Coffee Roastery (Estados Unidos), GEPA FAIR Handelshuas GmbH (Alemania), Lebensbaum Ulrich Walter GmbH (Alemania), Efico Nb Café (Bélgica), Zoegas kaffe AB (Suecia), en cuanto a la técnica de muestreo se empleó con un muestreo no probabilístico intencional. Entre los principales instrumentos que se utilizó en la investigación se ha utilizado la técnica de análisis documental y de contenido, es por eso que se revisó fuentes bibliográfica como libros, folletos, base de datos, así mismo en dichos instrumentos se revisó lo siguiente: estudio de mercado, estudio técnico, estudio logístico y de comercialización, estudio organizacional, económico y financiero. Esta investigación concluye que mediante este estudio de pre factibilidad puede ayudar a determinar diversos factores que se pueden implementar en el proceso de exportación de café orgánico, además se determinó que este proyecto es sensible ya que si el precio de café sube los indicadores de rentabilidad incrementarían notablemente.

Como recomendación las asociaciones y empresas privadas deben de apoyarse en este trabajo como asesoramiento sobre proceso de exportación a fin de ser más competitivos en el sector agroexportador, además deben de optar por tener una certificación con la

Unión Europea y su obtención deberá ser otorgado por medio de BIOLATINA, entidad que brinda asesoramiento de certificaciones orgánicas a un menor costo.

Limache (2018) en su tesis titulada **“ANÁLISIS DEL PROCESO DE EXPORTACION Y SU INCIDENCIA EN LA COMERCIALIZACION EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE LOS PRODUCTORES DE QUINUA EN LA REGION PUNO, PERIODO 2014 – 2015”**

Universidad Nacional Del Altiplano-Puno, tesis para optar el título profesional de Administración, tuvo como objetivo analizar los procesos de exportación que inciden en la comercialización en el mercado internacional de Estados Unidos a fin de plantear lineamientos que viabilicen la exportación de quinua de los productores de la región de Puno, periodo 2014 – 2015”; la población se realizó a las asociaciones y cooperativas de la región de Puno, para los cuales mediante unidades productoras se determinó como población 24 asociaciones de Puno, debido a que la población era menor a 500 , se efectuó la muestra probabilística o aleatoria en la cual dio como resultado 12 asociaciones de quinua como muestra. El presente trabajo de investigación es de un enfoque cuantitativo y de carácter descriptivo. El diseño de investigación es no experimental de corte transaccional. El instrumento de recolección de datos que usaron fue el cuestionario en base a encuestas que estuvo compuesto por 30 preguntas puntuales a las 12 asociaciones con el fin de recolectar información respecto al proceso de exportación. Y como conclusión se toma que la mayoría de asociaciones productores de quinua de Puno no cuenta con RUC, además no cuentan con información suficiente en temas de exportación y trámites aduaneros es por eso que como forma de recomendación estas instituciones públicas o privadas y/o ONGS, deberían de capacitar lo suficientemente a estas asociaciones con el fin de mejorar el proceso de exportación y la comercialización de quinua en nuestra país.

Quispe (2018) en su tesis titulada **“DETERMINACIÓN DE COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE CECOVASA LTDA. CAMPAÑA 2010”**

Universidad Nacional Del Altiplano -Puno, tesis para optar el título profesional de Contador Público, tuvo como objetivo determinar los costos de comercialización del café en el proceso de exportación con los que opera la Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras de los Valles de Sandia Ltda. En la campaña 2010. La población en este proyecto está localizada en los centros de producción y comercialización de las cooperativas socias a CECOVASA, por eso y conforme a las condiciones de datos e información que se recolecto utilizaremos la población de acuerdo a las actividades de comercialización del café en el proceso de exportación que comprende la Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras de los Valles de Sandia Ltda. y las cooperativas socias a la central, como muestra tenemos todas las cooperativas socias, así mismo también tenemos a las actividades de comercialización Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras de los Valles de Sandia Ltda., como sabemos la contabilidad de costos es de forma cuantitativa ya que acudimos información financiera de las diferentes

organizaciones respecto al precio de café, recursos económicos financieros de la empresa CECOVASA, las técnicas empleadas para la recolección de información son las siguientes: técnica de análisis documental, la cual es analizar costos de comercialización de café mediante información documentario que maneja la empresa; observación directa, la entrevista dirigida a productores de CECOVASA. Para la cual tuvo como conclusión, que los costos en el proceso de comercialización de café con precio FOB de la cooperativa lleva un adecuado control, sin embargo, hay un desconocimiento del indicador de rentabilidad en los estados financieros, es por eso que no hay una adecuada gestión, también la totalidad de factores que intervienen en los costos de comercialización de café no se aplica adecuadamente ya que no se tiene un sistema de costos acorde a sus necesidades. Por último como recomendación, se debe de plantear una estrategia de costos de comercialización para la mejora de la gestión en la cooperativa y los índices de rentabilidad; para que esto se lleve a acabo deben de crear un nuevo sistema de costos por procesos a fin de ver la producción y comercialización de la cooperativa, así mismo los directivos deben de incrementar sus inversiones, mantener sus costos y manejar una política de precios competitivos.

#### **Antecedentes Internacionales**

García, Luna, & Navas (2014) en su tesis titulada **“MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA SALVADOREÑA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS”** Universidad de El Salvador, tesis para otorgar el título Ingeniero Industrial, tuvo como objetivo elaborar un diagnóstico sobre el proceso de exportación del sector industrial de alimentos y bebidas para diseñar mejoras detalladas que fortalezcan los esfuerzos de cada uno de los involucrados directos en el comercio internacional, como población tenemos el total de las industrias salvadoreñas del sector de alimentos y bebidas y como muestra han determinado un tipo de modelo de muestreo, el modelo elegido fue el muestreo por áreas debido a que la población es muy grande y se divide en varias áreas, este modelo se basa en una subdivisión de la población y seleccionamos algunas de estas áreas con ayuda del método de muestreo aleatorio y su restricción (zona geográfica) mediante de la priorización determinan la selección de las unidades que serán nuestra muestra, una vez identificado el muestreo probabilístico como muestra final aplicaremos un análisis estadístico a todos los transportistas de carga pertenecientes a los diferentes sectores industriales de El Salvador, la presente tesis es mixta (cuantitativa y cualitativa), en este trabajo de investigación se utilizó la herramienta de simulación el software Simio 5.0 mediante la cual ingresaron datos recopilados en el trabajo de campo realizad a las empresas y Aduanas a fin de determinar de evaluar el impacto que cada uno de los actores tiene respecto al proceso de exportación, con esta información cuantitativa se evaluara las falencias de cada uno de ellos y las posibilidades que tendrán en mejorar el proceso. Como instrumento se realizó entrevistas y cuestionarios a los transportistas.

Como conclusión, encontramos que El Salvador es un país donde sus industrias están creciendo poco a poco en el sector exportador, sin embargo falta mejorar la sistematización y planificación virtual en la gestión para mejorar el proceso de exportación del país, actualmente también hay ausencia de escuelas técnicas que capaciten el manejo de la mercancía, trámites aduanales y como resultado tenemos el aumento de costos operativos.

Otra falencia es las inadecuadas bases de datos que agrupan estadísticas regulares y confiables, que permitan conocer las posibles fallas y controles internos.

Es por eso que se recomienda que en El Salvador deben de implementarse Aduanas Yuxtapuestas para agilizar el proceso de aduanas en frontera con Guatemala y así tener un proceso más fluido, además las instituciones privadas y públicas deberán de invertir en estrategias y mejoramientos en el proceso de exportación.

**Salinas & Acuña (2015) en su tesis titulada "PROCESO DE PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ DE CALIDAD AL MERCADO INTERNACIONAL POR PARTE DE LA EMPRESA CISA EXPORTADORA DURANTE EL PERÍODO 2014-2015"**

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua , tesis para otorgar el título Licenciado en Administración de Empresas, tuvo dos objetivos principales primero , analizar el proceso de producción de los productores a fin de diseñar una estrategia que mejore la capacidad de exportación de café de la empresa CISA Exportadora a mercados internacional en el periodo 2014-2015 y segundo analizar el proceso de producción de exportación de café de calidad al mercado internacional por parte de la empresa CISA Exportadora durante el periodo 2014- 2015. Según la metodología esta investigación es Aplicada porque se investigara las falencias del proceso de producción que realizan estos productores, así mismo es una investigación cualitativa - descriptiva porque realiza al detalle un análisis a profundidad del proceso de exportación de la empresa CISA Exportadora y como población tenemos 2000 productores de la empresa CISA Exportadora, además el tipo de muestreo que han optado es el muestreo no probabilístico , para determinar la muestra a profundidad han entrevistado a 6 trabajadores principales de la empresa, de las cuales se destaca el Gerente General, Gerente de Producción y los 4 productores que laboran ya desde hace más de 10 años en la empresa . Se utilizó como instrumentos para recolectar datos y desarrollar los objetivos, los que utilizaron en la presente son: Investigación Documental, Encuesta y Entrevista. Mediante la investigación se puede llegar a las siguientes conclusiones, la empresa CISA Exportadora posee diversas ventajas ya que tiene más de 60 años en el mercado por esto es una empresa posicionada y competitiva. Los beneficios que se destacan son: financiamiento, asistencia técnica, certificación y responsabilidad social, sin embargo para que se internacionalice debe de cumplir requisitos por ejemplo calidad de tostadores, documentación aduanera que exige el país exportador e importador para realizar adecuadamente el proceso de exportación, por otro lado debe darle un sostenible mantenimiento a sus fincas para si es posible mejorar la

calidad de café. Como recomendación la empresa debe aprovechar más la capacidad de desarrollo tecnológico y contratar mejores productores con la finalidad de que se integren en programas de certificación y aumenten el volumen de exportación de café, para esto la empresa debe realizar capacitaciones continuas a su personal.

Palacios & Ruíz (2016) en su tesis titulada **“RESPONSABILIDAD SOCIAL ORGANIZACIONAL, PRINCIPIO DEL COMPORTAMIENTO ÉTICO Y EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE CALZADO ECUATORIANO, CASO HUAQUILLAS”** Universidad de Guayaquil, tesis para otorgar el título Ingeniería en Comercio Exterior, tuvo como objetivo principal analizar las empresas de calzado y recopilar información que servirá como base para la investigación. Como población tenemos a los fabricantes de calzado de Huaquillas de la provincia el Oro - Ecuador y como muestra tenemos el total de 30 personas que integran la asociación de fabricantes de calzado fronterizo. La investigación fue de tipo descriptiva donde se utilizó el método cualitativo-cuantitativo y bibliográfico, se logró desarrollar los instrumentos como las entrevistas y encuestas.

La investigación concluyo que a pesar de no tener conocimiento sobre la exportación desean recibir capacitaciones para poder lograr seguir creciendo y mejorando su producto y subsanar las falencias, tomando en cuenta la responsabilidad social de la organización. Como recomendación tenemos que aplican la norma de responsabilidad social organizacional eficientemente, con esto se obtendrá mejoras en el proceso de exportación, proceso de producción y excelente negociaciones con los proveedores, también según la entrevista que hemos desarrollado los integrantes de la asociación se comprometerán a recibir capacitaciones constantes a fin de conocer más el proceso de exportación de calzado.

Por último, gracias a esta norma habrá varios benéficos y se podrá realizar una eficiente exportación de calzado gracias a la mejora del proceso de fabricación, es por eso que en un corto tiempo se deberá de invertir en un agente de aduana para que evalúe el sistema ECUAPASS (servicio nacional de aduana del ecuador) y con esto comercializar.

Ruiz (2016) en su tesis titulada **“ DISEÑO DE UNA GUÍA DE EXPORTACIÓN PARA AYUDAR A LOS PRODUCTORES LOCALES EN EL PROCESO DE EXPORTACION DE STEVIA, DESDE ECUADOR HACIA CHILE A PARTIR DEL AÑO 2007 “** Universidad Católica del Ecuador, tesis para otorgar el Licenciamiento multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales, tuvo como objetivo principal analizar el mercado de Chile, para la exportación de stevia como alternativa de ser un edulcorante natural con la ayuda de una guía de exportación enfocada hacia los productores locales. Esta investigación es cuantitativa y cualitativa de tipo descriptiva, tiene como población y muestra los productores locales del Ecuador ya que el presente trabajo sirve como guía para que realicen el proceso de exportación hacia Chile, país elegido por el alto consumo de azúcar y tiene por el gran crecimiento económico. Se utilizó como instrumento de una forma

cuantitativa diversas matrices que explican las importaciones de Chile y su evolución, precio del azúcar, organismos que intervienen el proceso de exportación, entre otros gráficos a fin de ser una excelente guía que ayude a los productores del Ecuador. Además en forma cualitativa hemos realizado entrevistas a expertos de comercio exterior a fin de realizar un eficiente proceso de exportación de Ecuador a Chile. Como conclusión, Chile es un mercado atractivo por su alto índice de obesidad es por eso que buscan incursionar el producto de la stevia en ese país con la finalidad de reducir ese índice, el Ecuador también tiene condiciones geográficas para el cultivo de stevia.

Por otro lado como recomendación los empresarios y emprendedores ecuatorianos deberán de evaluar los grandes beneficios que ofrece el mercado chileno y además las oportunidades de trabajo que brinda, es por eso que deben de invertir a largo plazo.

Con esto deberán de promocionar en el mercado chileno y promover la stevia como reemplazo de la caña de azúcar, además de publicar y publicitar este trabajo como guía a los productores a fin de capacitarse sobre el tema. También deberían de realizarse acuerdos o tratados que favorezcan la exportación de stevia, en la cual determinara los distintos análisis financieros de la producción del café ecuatoriano y determinara estadísticas del país de EE.UU. Mediante la investigación se puede llegar a las siguientes conclusiones que FAPECAFES en la actualidad cuenta con una cartera de clientes en ella encontramos países desarrollados como Alemania, Canadá, Francia y Estados Unidos.

Velez (2016) en su tesis titulada **“PROCESO DE EXPORTACIÓN HACIA CHINA DE GRANADILLA DESDE ZARUMA CON CERTIFICACIÓN HACCP”** Universidad Técnica de Machala, tesis para otorgar el título en Ingeniería en Comercio Internacional, tuvo como objetivo principal elaborar un plan de exportación de granadilla desde Zaruma hacia el mercado de China teniendo la certificación HACCP, sin embargo, para realizar esta investigación se utilizará una metodología no experimental transversal con la utilización de métodos de inducción – deducción, además tendrá un análisis cualitativo y cuantitativo para obtener información relevante que permitirá obtener los resultados que determinaran el desarrollo de la idea de emprendimiento, nuestra población es el país donde incursionaremos china y la muestra el mercado principal “Shanghái”, la metodología del presente trabajo como instrumento de investigación es netamente documentaria ya que se utilizó un diseño organizacional para este emprendimiento, modelo de negocios, estudios de factibilidad del emprendimiento y diversas tablas de estructura de costos, evaluación financiera del país de China. Como conclusión tenemos que este estudio se enfoca principalmente en determinar las exigencias que muestra el mercado de Shanghái con la finalidad de realizar el proceso de exportación ya que es una gran oportunidad de ampliar las exportaciones de frutas no tradicionales, por otra parte la certificación HACCP es una norma estricta en la cual se establecen procedimientos de cultivo y post- cosecha, también este proceso garantiza la preservación de propiedades nutricionales y permite el sabor, color y olor de la fruta, por otro lado China exige esta norma para exportar granadilla,

es por eso que diseñemos este plan de exportación a fin de desarrollar nuestra marca reconocida. Como recomendación aprovechar el apoyo del gobierno ecuatoriano ya que ayudan al sector agropecuario a mejorar su producción. Los productores y exportadores de granadillas deberán de capacitarse en diversas instituciones a fin de cumplir los requisitos de certificaciones internacionales.

## **b) Bases teóricas**

### **1. Exportación**

Según Daniels, Radebaugh, & Sullivan (2013), en su libro "Negocios Internacionales" 14ava edición, define a la exportación: "Como la venta de bienes y servicios producidos por una empresa con sede en un país a clientes que residen en otro país". Es decir, las exportaciones son cualquier bien o servicio comercializado entre vendedores localizados en un país y compradores ubicados en otro país, estas pueden ser bienes, servicios o propiedad intelectual.

#### **1.1 Exportadores**

Actualmente, muchas empresas tienen la intención de exportar, sin embargo no todas lo hacen o algunas lo realizan más que otras, es por eso que las prácticas empresariales identifican tres tipos de exportadores.

Exportadores ocasionales: Este tipo de exportadores son los que realizan actividades de comercio internacional pasivamente, esto quiere decir que entienden los conceptos básicos de proceso de exportación, sin embargo por una serie de razones, no lo ven como aspecto fundamental en su estrategia, por eso son ocasionales.

Exportadores regulares: Estos tipo de exportadores tiene como prioridad obtener las ventas de exportación, ya que tiene una amplia experiencia con sus aspectos prácticos. Además estos exportadores tienen el punto de vista de exportación como una actividad productiva, rentable y estratégica.

No exportadores: Este tipo se refiere a las empresas que tiene poco o ningún conocimiento sobre exportación, tampoco presenta ninguna intención de participar en el comercio internacional. Aunque esto pareciera como si tuviera una gran deficiencia, hoy en día muchas empresas crecen en su mercado interno sin exportar, ya que producen bienes o servicios y no es necesario viajar a los mercados extranjeros. Su objetivo principal de esta población es obtener más programas públicos de promoción de exportaciones.

## 1.2 Características de los exportadores

En este punto te explican las características de los exportadores exitosos , en la cual te habla que el tamaño de la empresa importa mucho definiendo si es empresa grande o una Pyme, por ejemplo las grandes empresas tienen ventajas como propiedad, ubicación e interiorización que les ayuda a identificar nuevos mercados, sin embargo esto no determina quien de las dos empresas exporta más ya que la empresa que cumpla criterios como competencias claves, precios competitivos, producción eficiente, liderazgo ejecutivo , técnicas de marketing y tenga mejor manejo en el proceso de exportación en consecuencia exportara más , en resumen el tamaño de la empresa influye en la inclinación a iniciar o aumentar la exportación pero no te determinara si exportar más que otras empresas.

## 1.3 Porque exportar

Existen varias razones por la cuales una empresa decide exportar y te explicaremos mejor mediante las tres dimensiones que incentivan a exportar:

**Rentabilidad:** la ventaja clave de una exportación es aumentar la rentabilidad, mediante las exportaciones la empresa alcanza mayores ventas y genera mayores ingresos, pero esto dependerá del ciclo de vida del producto y competencia de precios.

**Productividad:** la exportación te ayuda a mejorar la productividad, este punto se relaciona mucho con al hacer uso de la capacidad no utilizada o al distribuir los costos de investigación entre más clientes, se mejora la eficiencia productiva.

Por otro punto vendes más productos en más mercados impulsa las ganancias en productividad.

**Diversificación:** la exportación ayuda a las empresas a diversificar sus actividades fortaleciendo su capacidad de adaptación a los cambios del mercado. El desarrollo con los clientes en diferentes mercados mejora el poder de negociación con los proveedores y las distintas tasas de crecimiento permitirán a una empresa utilizar las grandes ventas de un país para compensar las débiles en otro. Es por eso que hoy en día las empresas buscan diversificarse a través de la exportación.

## 1.4 Beneficios de la exportación

MINCETUR (2014) en su artículo "Capacitación de Comercio Exterior a Docentes", menciona los siguientes beneficios en una exportación:

- Accedes a nuevos mercados y ganas competitividad.
- Generas mayores oportunidades de ventas y ganancias.
- Generación de mayores puestos de trabajo.

- Diversificas el riesgo ya que la empresa tiene una gran cantidad de cartera de clientes.
- Producir con mayor calidad y a aplicar innovaciones constantes.
- Amplias las operaciones de exportación de la empresa.
- Desarrollas mayores negocios complementarios para la exportación.

### **1.5 Errores al exportar**

MINCETUR (2016) en su libro de "Comercio Exterior ", menciona los siguiente errores al exportar:

- No contar con asesoría especializada, en consecuencia cometer errores.
- No desarrollar un plan de marketing internacional con la cual no tienes clientes.
- Falta de compromiso al realizar actividades de exportación sin ninguna planificación previa.
- Los productos no adaptarlos a las necesidades del mercado, lo que genera un gran riesgo de fracaso al no contar con la aceptación del público consumidor.

## **2. Definición de Proceso de Exportación**

Espinosa (2017) en su artículo "Procesos de exportación e importación", menciona que "cuando hablamos de proceso de exportación, nos referimos al envío o traslado legítimo de algún bien o servicio fuera del territorio nacional". Es decir, para cumplir eficientemente este proceso deberá de cumplir ciertos procedimientos, además de las legislaciones específicas y los elementos fiscales.

### **2.1 Aspectos a considerarse en un proceso de exportación**

Diario Del Exportador (2017) define en su artículo "El proceso de exportación en tres pasos", los aspectos que deben considerarse en una exportación es la preparación del producto a exportar, por ejemplo: envase, embalaje y en algunos casos insumos de productos terminados, con esto se cumplirá toda los requisitos y reglamentación nacional y del país al cual exportara.

Otro punto a considerar, es el traslado del producto al exterior usando adecuadamente el proceso de exportación, ya que actualmente la mayoría de personas piensa que el proceso es sencillo como si fuera una venta local o solo como si se tratara de enviar, pero hay que ser muy cuidadoso ya que hay que informarse de los tramites que se realiza en este proceso, a continuación podemos precisar esta información en tres pasos muy importantes:

Paso 1: Pre- Embarque: En este paso, menciona que tu como exportador debes acordar la fecha de entrega con el cliente respecto al destino de la mercancía, fecha producto listo para despacho, selección del medio de transporte (30 días antes del despacho), selección del agente de aduana (30 días antes del despacho).

Paso 2: Embarque: Este punto se refiere a la reserva de despacho del medio de transporte, documentos de despacho tales como: factura, bocina, lista de embarque, packing list, certificado de origen, entre otros, luego se deberá de enviar los documentos al agente de aduana para que haga la numeración correspondiente de la DAM e ingrese la carga al depósito temporal o almacén del exportador. Seguidamente un reconocimiento en aduanas y luego de eso te entregara documentación para su respectivo embarque de la carga y regularización del despacho aduanero.

Paso 3: Seguimiento del Pedido: Finalmente, este punto consiste en enviar los documentos al importador, luego de eso hacer un seguimiento del embarque, realizar un desaduanaje del destino con el apoyo de un agente de aduana, recojo y entrega del producto mediante una empresa de transporte, confirmación de entrega y solicitud de prueba de recepción.

## 2.2 Fases de Proceso de Exportación en el Perú

Diario Del Exportador (2017) define en su artículo "Las 5 fases de un procesos de exportación en Perú ":

- Fase preparatoria: El exportador se contacta con su representante (agente de aduana, consolidador, agente de carga) y con la línea naviera para solicitar el espacio, posteriormente le informa también sobre su destino, solicita el booking que se refiere a la reserva del contenedor y del espacio solicitado. Por último se realiza la aceptación que se conoce como nota de cierre de booking y es realizada en soporte papel (vía internet, fax).

Por otro lado, el exportador realiza la carta de instrucciones de embarque en la cual obtienes información básica para el conocimiento de embarque y facilita el trabajo del agente marítimo o línea naviera. El proceso lo realiza el mismo exportador o su agente de aduanas, simultáneamente el agente marítimo o línea naviera se contactan con el depósito de contenedores vacíos nombres del exportador, agente de aduana, agente de carga, luego de eso el exportador o su representante contratan el servicio de transporte terrestre y entregan el booking al transportista con la finalidad de que este se dirija al depósito a recoger el contenedor vacío. Finalmente luego de revisar y verificar el booking el depósito de contenedores le entrega el contenedor vacío al transportista.

- Fase entrega de contenedor vacío: La entrega del contenedor vacío al transportista es acreditado por un EIR (equipment interchange receipt), con este documento el transportista se dirige a la salida del terminal. En el documento indica el estado del contenedor con el fin de proteger la responsabilidad del depósito. Luego el contenedor es trasladado al lugar asignado por el exportador para su respectivo llenado, además cabe precisar que cuando el transportista dispone de la carga emite la guía de remisión y el exportador emite la guía del remitente.
- Fase numeración canal: El exportador o su agente de aduanas transmite por vía electrónica a la intendencia de aduana de despacho la información de datos que contiene la DAM, utilizando al clave electrónica que se le asigno, el sistema integrado de gestión aduanera (SIGAD) genera el número correspondiente de la DAM, para esto el SIGAD valida datos como RUC, razón social, código de almacén, entre otros.  
Si todo está conforme el SIGAD el número que genero lo transmite al despachador de aduana quien procede a imprimir la DAM.
- Fase inspecciones: Luego de culminar la fase anterior se selecciona el canal correspondiente, como es exportación en el Perú se trabajan con dos canales.  
Canal naranja: se refiere al embarque autorizado  
Canal rojo: se refiere al reconocimiento físico obligatorio  
Además, la entidad que lidera los procesos de exportación en el Perú es SENASA y se encarga de realizar procesos de inspección conforme a las exigencias de países de destino. Es por eso que la carga agroindustrial debe de tener un certificado sanitario y uno de inspección para permitir su salida del puerto de origen.
- Fase de embarque: Esta es la última fase del proceso de exportación y se refiere a que el depósito temporal solicita la autorización de embarque al administrador portuario, para esto adjunta documentación aduanera, seguidamente coordina el traslado de las mercancías al terminal portuario y el agente de aduana se dirige a oficiales de aduana con la guía de remisión y otras documentaciones que a su vez será validada y registrada en el sistema, de ser conforme se sella la documentación para su respectivo embarque. Por último, el embarcador solicita la autorización del embarque entregando la relación de contenedores que serán embarcados.  
Para realizar adecuadamente el embarque de mercancías se tiene que coordinar con aduanas y el administrador del terminal portuario del Callao para que realicen la operatividad.  
Posteriormente se realiza un contrato de transporte, por eso el agente naviero realiza y firma el Bill of Lading (conocimiento de embarque), con el objetivo de acreditar que las mercancías se han recibido a bordo de la nave.

### 3. Café orgánico

Palomares, González & Mireles (2012) define en su artículo "Investigación: Café orgánico en México" que el café orgánico es un café sin ninguna alteración química, ya que es el retirado de la planta de cosecha sin ningún químico ni pesticidas y el café orgánico se cultiva con un estricto control de calidad mediante las certificaciones que se requiere para una correcta producción y procesamiento del café utilizando métodos naturales.

Asimismo, ECOLOGICAL (2016) menciona en su artículo "Café Orgánico" lo siguiente:

#### 3.1 Origen del café orgánico

El origen del café orgánico cuenta, que los pobladores de Oromo, de la región de Kaffa en el país de Etiopia fueron los pioneros en descubrir los efectos de plantas de café, luego de reconocer como las cabras se alteraban cuando comían los granos del café orgánico.

El café orgánico es preparado después de haber tostado los granos (semillas del fruto de la planta del café). Al ser exportado primero a África, los emigrantes llevaron el café orgánico con otros productos hacia a América. Entonces trajeron su cultivo y desde allí fue introducido a las zonas de la selva y ceja de selva del Perú (Moyobamba), Chanchamayo, Cuzco, Ayacucho, etc.). Es por eso que hasta ahora el café orgánico resulta ser un alimento saludable para la población.

#### 3.2 Beneficios del café orgánico

El café orgánico tiene muchos beneficios ya que está libre de pesticidas y fertilizantes es por esta razón que son medicinales y según algunos estudios realizados combaten enfermedades como por ejemplo la migraña, diabetes, Alzheimer y Parkinson entre muchas otras enfermedades que son graves para las personas.

Además este grano contiene vitaminas y minerales que sirven como una gran fuente de energía que causa a las personas que las consumen despejarle el sueño y aumentar el estado de alerta al contener cafeína, por otro lado no es recomendable el consumo para personas con problemas cardiacos, hipertensas y mujeres gestantes.

#### 3.3 Formas de consumo del café orgánico

El café orgánico puede ser consumido de distintas formas por ejemplo: en forma de té, o molido y tostado, gota a gota (café pasado). La cafeína se consume en

las bebidas. En el caso de postres se presentan los granos de café cubiertos de chocolate.

MINCETUR (2015), menciona en su artículo que el café de especialidad se utiliza casi para el consumo personal, teniendo diferentes recetas y métodos de preparación de cafés para crear múltiples formas de consumo de café.

Hoy en día, la mayoría de consumidores de casa, tiendas y servicios de café utilizan un método de preparación de filtro estándar como también diversos métodos alternativos de preparación como: K-Cups de café, Percolador de café., Prensa francesa, Café de AeroPress, Café sin filtrar (o Cowboy Coffee), entre otros.

#### **4. Café orgánico en el Perú**

INFOCAFES (2015) desde el año 2006 el Perú alcanza un alto índice en exportaciones de café orgánico, debido principalmente al trabajo de los caficultores y a las alianzas que formaron con las organizaciones de Comercio Justo. Otro punto a rescatar son las buenas condiciones climáticas que atravesaban nuestras regiones especialmente de sur a norte. Sin embargo, actualmente el mercado orgánico global presenta cada vez menores precios de café orgánico en el mercado peruano, debido a una decreciente calidad en los lotes y fincas que exportamos. La principal causa es que el productor orgánico de nuestro país no realiza la reposición de nutrientes al suelo y el manejo adecuado de la biodiversidad de los bosques y esto ocasiona que cada vez los campos produzcan menos café al transcurrir los años. Hoy en día los productores abandonan constantemente sus parcelas y fincas y esto ocasiona que el suelo se degrade, afectando negativamente la estabilidad de los bosques. Otro problema que se le suma es la influencia del cambio climático por la presencia del Fenómeno del Niño. Por otra parte, la baja capitalización humana y social es la deficiencia principal que mantiene pobre al caficultor orgánico en el Perú, además de su falta de destrezas en aspectos de tecnología, organización, gestión, acceso al mercado y al financiamiento. Por último nuestra realidad es que el Perú se ubica entre los 10 primeros exportadores a nivel mundial, siendo la producción y exportación uno de los factores que más ha crecido en los últimos años a nivel mundial. Es por eso que debemos mejorar esta situación actual combatiendo esta realidad y exportar más a los principales mercados como la Unión Europea, Estados Unidos, y Japón.

Debido a que en el año 2008 la inestabilidad de la economía mundial, el fortalecimiento del dólar, así como la constante oferta de Brasil, Vietnam y Colombia, fueron los principales causantes que actuaron como factores que influenciaron en la caída de los precios del café a nivel internacional.

#### 4.1 Importancia del café orgánico

Van Hilten (2012) en su libro "Guía de exportación de café" menciona lo siguiente: El primer café orgánico que se cultivó fue en México, en la Finca Irlanda de Chiapas (1967), y el primero que se importó hacia Europa provenía de una cooperativa agrícola, llamada UCIRI, situada en Oaxaca, México (1985).

Desde ese entonces los productos orgánicos tienen un largo recorrido, años atrás los grupos pequeños de consumidores compraban alimentos biológicos directamente a los agricultores en sus tiendas, sin embargo en aquellas épocas la calidad era un tema sin importancia siempre que los productos sean orgánicos.

A partir de la década de los 90 las cadenas de supermercados comenzaron a interesarse muchos más de este tipo de producto, y es por eso que poco a poco han ido incrementando la cuota del mercado hasta llegar a ser las principales impulsadoras del gran crecimiento de la demanda de los productos orgánicos.

#### 4.2 Variedades de Café Orgánico

Según lo observado la asociación produce diversidades de café, que detallaremos a continuación:

DEVIDA (2018) menciona las siguientes variedades de café que produce la asociación:

**Café arábico:** Es la variedad más popular y conocida, es reconocido por su olor aromático, sin embargo es la más vulnerable de enfermedades y plagas, los tipos de café arábico que produce la asociación son típica y borbon.

**Café Robusta:** Esta variedad contiene más cafeína, por lo que es más amargo por naturaleza pero también es más resistente, es conocida por ser el grano más pequeño a diferencia del arábico.

**Café Catimor:** Esta variedad se produce y se vende más en la asociación ya que se trata de un cruce de la variedad arábica caturra e híbrido de timor, que en realidad es un cruce de arábica-robusta, esta fusión posee una buena calidad y resistencia a diferencia de los granos habituales.

**Café Caturra:** Esta variedad de café también se produce en la asociación, también forma parte de una mutación natural de un solo gen del Borbon o Típica que causa que la planta crezca muy pequeña, es susceptible a la roya.

**Cafés Especiales:** Esta variedad de café es la más prestigiosa en cuanto calidad y sabor, es por eso que es la más cotizada debido a que es la mezcla de las variedades de tipos de café caturra y catimor, este tipo de café es la más vendida y pedida al extranjero a diferencia de las demás.

La asociación de productores Sumaq café Ecológico actualmente cosechan todas estas variaciones, sin embargo para producir café orgánico solamente utilizan el café arábico y el café catimor.

## **5. Estados Unidos**

Según PROMPERU (2015), en su artículo llamado "Guía de mercado de EE.UU", Estados Unidos de América es una república federal constitucional conformada por 50 estados y un distrito federal. La mayor parte del territorio del país se encuentra ubicado en el centro de América del Norte donde se ubican sus 48 estados contiguos y Washington D. C., el distrito de la capital.

La población actual estadounidense es aproximadamente alrededor de 322 millones de habitantes y la moneda oficial de Estados Unidos es el dólar estadounidense (USD).

### **5.1 Economía de Estados Unidos**

ADEX DATA TRADE (2018) en cuanto a la economía de EE.UU se encuentra muy estable ya que su PBI es de \$ 19.36 billones a nivel mundial y su PBI per cápita (USD) (PPP) es de \$ 59,500 en la cual podemos detallar por sectores de la siguiente forma: Composición del PBI por sector: Agricultura: 0.9%, Industria: 18.9% y Servicios: 80.2%.

Además también cuenta con grandes índices de producción por lo que es considerado una de las naciones más ricas del mundo.

Los Estados Unidos se encuentran en la posición 7 de las 189 economías analizadas en el ranking de facilidad para hacer negocios y en cuanto al intercambio comercial tanto las exportaciones e importaciones siguen en un aumento debido a su gran comercio de bienes y servicios destinados a sus principales clientes como Canadá, México, China, Japón.

### **5.2 Intercambio Comercial Estados Unidos – Perú**

El comercio de bienes entre Perú y Estados Unidos en 2017 ha ido creciendo en los últimos años debido a que principalmente podemos observar que los principales sectores que han crecido en la exportación son: tradicional (minería - 35.8%) y en la no tradicional (Agropecuaria y agroindustrias - 24.22%), en cuanto a las importaciones podemos ver lo siguiente tradicional (petróleo y gas natural - 34.7%) y no tradicional (metal mecánico - químico - 20.83%) y sumó US\$ 14 528 millones entre exportaciones e importaciones del año 2017. Este comercio ha sido deficitario para nuestro país. El último año se tuvo una balanza negativa de US\$ 694 millones.

**Tabla 01 - Balanza Comercial PERU- EE.UU 2017 ENE – DIC (Millones de US\$ FOB)**

	2013	2014	2015	2016	2017
EXPORTACIONES TOTALES	7774.00	6173.00	4951.00	6185.00	6917.00
IMPORTACIONES TOTALES	8347.00	8330.00	7373.00	6673.00	7611.00
BALANZA COMERCIAL	-573.00	-2157.00	-2422.00	-488.00	-694.00

**Tabla 02 - Relación Comercial PERU- EE.UU**

	EXPORTACION			IMPORTACION		
	TOTAL	TRADICIONAL	NO TRADICIONAL	TOTAL	TRADICIONAL	NO TRADICIONAL
POSICION	2	2	1	2	1	2
PRINCIPALES SECTORES		MINERIA TRADICIONAL	AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAS		PETROLEO Y GAS NATURAL	METAL- MECANICO QUIMICO

**Tabla 03 - Exportaciones de PERU a EE.UU 2017 ENE – DIC**

SECTOR	2013	2016	2017	VAR % ( 2016-2017)	PAR 2017%	VAR PROMEDIO % ( 2013-2017)
<b>TOTAL</b>	<b>7774</b>	<b>6185</b>	<b>6917</b>	<b>11.85%</b>	<b>100%</b>	<b>-2.88%</b>
<b>TOTAL TRADICIONAL</b>	<b>5065</b>	<b>3143</b>	<b>3544</b>	<b>12.78%</b>	<b>51.23%</b>	<b>-8.54%</b>
AGRO TRADICIONAL	169	245	219	-10.33%	3.17%	6.83%
PESCA TRADICIONAL	38	40	34	-14.3%	0.49%	-2.96%
PETROLEO Y GAS NATURAL	1693	542	814	50.12%	11.77%	-16.72%
MINERIA TRADICIONAL	3165	2316	2477	6.94%	35.80%	-5.95%
<b>TOTAL NO TRADICIONAL</b>	<b>2709</b>	<b>3044</b>	<b>3374</b>	<b>68.59%</b>	<b>48.77%</b>	<b>5.63%</b>
AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAS	1053	1489	1675	12.53%	24.22%	12.31%
TEXTIL	28	37	40	8.55%	0.57%	8.97%
PRENDAS DE VESTIR	626	561	590	5.18%	8.52%	-1.51%
PESCA	227	200	233	16.67%	3.37%	0.68%
METAL - MECANICO	94	93	119	27.76%	1.72%	6.04%
QUIMICO	55	104	112	7.51%	1.62%	19.33%
SIDERURGICO Y METALURGICO	356	248	263	6.19%	3.80%	-7.31%
MINERIA NO METALICA	160	185	209	13.26%	3.03%	6.97%
MADERAS	36	22	13	-43.44%	0.18%	-23.09%
VARIOS	74	105	120	14.38%	1.74%	13.03%

**Tabla 04 - Ranking de Partidas Exportadas a EE.UU**

N	PARTIDA	DESCRIPCION ARANCELARIA	MILES US\$ FOB
	TOTAL		\$ 6,917,264.00
1	7108120000	ORO EN LAS DEMAS FORMAS EN BRUTO	\$ 1,800,613.00
2	2710121310	GASOLINAS SIN TETRAETILO DE PLOMO PARA MOTORES DE VEHICULOS AUTOMOVILES CON UN NUMERO DE OCTANO RESEARCH	\$ 291,787.00
3	0806100000	UVAS FRESCAS	\$ 274,875.00
4	0709200000	ESPARRAGOS FRESCOS O REFRIGERADOS	\$ 260,874.00
5	2613900000	MINERALES DE MOLIBDENO Y SUS CONCENTRADOS , SIN TOSTAR	\$ 196,746.00
6	2710191510	CARBURADORES TIPO QUEROSENO PARA REACTORES Y TURMINAS DESTINADAS A EMPRESAS DE AVION	\$ 184,984.00
7	0901119000	DEMÁS CAFÉ SIN DESCAFEINAR, SIN TOSTAR	\$ 182,667.00
8	2710121900	DEMÁS GASOLINAS S/TETRAETILENO DE PLOMO	\$ 180,484.00
9	0804400000	AGUACATES (PALTAS) , FRESCAS O SECAS	\$ 175,174.00
10	0810400000	ARANDANOS ROJOS, MIRTILOS Y DEMAS FRUTOS DEL GENERO VACCINIUM, FRESCOS	\$ 160,488.00
11	8001100000	ESTAÑO EN BRUTO, SIN ALEAR	\$ 154,978.00
12	7403110000	CATODOS Y SECCIONES DE CATODOS DE COBRE REFINADO	\$ 122,317.00

13	6109100031	UNIF.INCL.BLANQUEADOS	\$ 110,638.00
14	2510100000	FOSFATADAS S/MOLER	\$ 103,978.00
15	7106911000	PLATA EN BRUTO SIN ALEAR	\$ 94,198.00
16	2710192199	LOS DEMAS GASOIL (GASOLEO)	\$ 85,773.00
17	7113190000	ART. DE JOYERIA DE LOS DEMAS METALES PRECIOSOS, INCLUSO REVESTIDOS O CHAPADOS	\$ 84,313.00
18	7901120000	CINC SIN ALEAR, CON UN CONTENIDO DE CINC INFERIOR AL 99,99% EN PESO	\$ 83,092.00
19	0306171300	COLAS DE LANGOSTINO (PENAEUS SPP.) CON CAPARAZÓN S/COCER EN AGUA O VAPOR, CONGELADAS	\$ 79,740.00
20	7901110000	CINC SIN ALEAR, CON UN CONTENIDO DE CINC SUPERIOR O IGUAL AL 99,99% EN PESO	\$ 76,648.00
		OTROS	\$ 2,212,897.00

**Tabla 05 - Ranking de empresas exportadoras a EE.UU**

N°	PARTIDA	DESCRIPCION ARANCELARIA	MILES US\$ FOB
	<b>TOTAL</b>		\$ 6,917,266.00
1	20259829594	REFINERIA LA PAMPILLA S.A.A	\$ 333,861.00
2	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	\$ 302,258.00
3	20192779333	COMPANIA MINERA ARES S.A.C.	\$ 261,448.00
4	20170072465	SOCIEDAD MINERA CERRO VERDE S.A.A	\$ 253,484.00
5	20100136741	MINSUR S. A.	\$ 214,129.00
6	20100277485	PROCESADORA SUDAMERICANA S R L	\$ 202,158.00
7	20304177552	PLUSPETROL PERU CORPORATION S.A.	\$ 180,485.00
8	20136150473	CONSORCIO MINERO HORIZONTE S.A	\$ 170,094.00
9	20137291313	MINERA YANACOCHA S.R.L.	\$ 168,337.00
10	20261677955	VOTORANTIM METAIS - CAJAMARQUILLA S.A	\$ 159,740.00
11	20513320753	REPSOL MARKETING S.A.C.	\$ 130,203.00
12	20466327612	ARUNTANI S.A.C. ARUNTANI S.A.C.	\$ 116,740.00
13	20340584237	CAMPOSOL S.A.	\$ 111,748.00
14	20517187551	ANABI S.A.C.	\$ 111,672.00
15	20100128218	PETROLEOS DEL PERU PETROPERU SA	\$ 110,724.00
16	20100147514	SOUTHERN PERU COPPER CORPORATION SUCURSA L DEL PERU	\$ 104,180.00
17	20506285314	COMPAÑIA MINERA MISKI MAYO S.R.L.	\$ 103,978.00
18	20100103223	TECNOFIL S A	\$ 88,768.00
19	20100078369	ARIN S A	\$ 78,558.00
20	20509862843	AGP PERU S.A.C	\$ 76,458.00
		OTROS	\$ 3,638,243.00

**Fuente:** Adex Data Trade, 2018

### 5.3 Acuerdo Comercial

Este acuerdo se inicia desde 1991, mediante la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA – siglas en inglés) el Perú contaba con preferencias arancelarias unilaterales otorgadas por los EE.UU. para el ingreso de ciertas mercancías, la cual estuvo vigente hasta el 2001. Desde el 2002, mediante la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA – siglas en inglés) los EE.UU. otorgan nuevamente preferencias arancelarias, las cuales eran renovadas periódicamente, y que estuvieron vigentes hasta diciembre del 2010. En este contexto, en el año 2004, se decide iniciar las negociaciones para un TLC, para proporcionar una apertura comercial integral permanente, el cual, brindaría la estabilidad indispensable para el incremento de inversiones en el sector exportador. El TLC se firmó en abril del 2006 y entró en vigencia en febrero del

2009. Actualmente se tiene que el 98% de los productos con arancel del 0% y para el año 2025 todos los productos entrarán sin pagar arancel alguno.

#### **5.4 Objetivos del acuerdo comercial Perú- EE.UU**

Como bien sabemos el acuerdo entro en vigencia el 1 de febrero 2009 y plantea estos objetivos:

- Garantizar el acceso preferencial permanente de las exportaciones peruanas a uno de sus principales mercados de destino.
- Incrementar los flujos de inversión privada, al otorgar certidumbre y seguridad jurídica al inversionista.
- Incrementar las exportaciones, a través de la eliminación de distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras paraarancelarias.
- Propiciar el desarrollo de economías de escala, un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos.
- Fortalecer la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales en el país.

#### **6. Autoridades Competentes**

Según PROMPERU (2015) en su "Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos de EE.UU", menciona las autoridades competentes para un adecuado control de importación de un producto en:

##### **6.1 Por EE.UU**

- Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA): Es la entidad que se encarga de velar por la seguridad de productos agropecuarios.
- La Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) : Es la entidad encargada de verificar todo el cumplimiento de regulaciones para garantizar la seguridad, de los alimentos, medicamentos y cosméticos que se consumen en los Estados Unidos
- Agencia de Protección Ambiental (EPA) Como su nombre lo señala es la agencia estadounidense encargada proteger el medio ambiente. Además establece los límites máximos de residuos de plaguicidas y otros contaminantes permisibles en los alimentos cuya inspección es competencia de la FDA.
- Departamento de Tesorería Alcohol and Tobacco Trade And Tax Bureau (TTB), Es la entidad que se encarga de recolectar los impuestos de consumo sobre las bebidas alcohólicas, para asegurar que estos productos sean debidamente

etiquetados, anunciados y comercializados de acuerdo a las leyes federales de Estados Unidos, de esta manera protegen al consumidor final.

- Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos (US. Customs and Border Protection - CBP), es una agencia federal de entidad aduanera del Departamento de Seguridad Nacional (Department of Homeland Security - DHS) de Estados Unidos encargado de regular y facilitar el comercio internacional, cobrar aranceles aduaneros y hacer cumplir las normas y reglas de EEUU, incluyendo las leyes de comercio, aduanas e inmigración. La CBP es la agencia más grande de aplicación de la ley en los Estados Unidos con más de 42.389 oficiales federales juramentados.

## 6.2 Por Perú

A continuación destacaremos las principales instituciones relacionadas con la exportación de alimentos en Perú:

### Entidades Sanitarias

- Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA): Organismo público descentralizado del Ministerio de Agricultura de Perú, con autonomía técnica, administrativa, económica y financiera, es la autoridad nacional y el organismo oficial del Perú en materia de sanidad agraria. El SENASA, se encarga de la protección del país ante el ingreso de plagas y enfermedades. Asimismo, el SENASA implementa normas y recomendaciones de organismos internacionales, para la suscripción de protocolos y convenios con organismos de sanidad agraria de otros países, abriendo mercados para la exportación de productos agropecuarios.
- Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA): Es el órgano técnico-normativo en aspectos relacionados al saneamiento básico, salud ocupacional, higiene alimentaria, zoonosis y protección del ambiente. Norma y evalúa el Proceso de Salud Ambiental en el Sector.
- Dirección General de Servicio Nacional de Sanidad Pesquera – SANIPES: Servicio que se encarga de dirigir una eficaz administración que establezca y mantenga procedimientos que promuevan y certifiquen la calidad de los recursos y/o productos pesqueros y acuícolas a fin de proteger la salud de los consumidores.

Entidad Aduanera

- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT, Es el organismo nacional competente recaudador de impuestos y administrador de la actividad aduanera.

## 7. Requisitos arancelarios

### 7.1 Aranceles bajo el Acuerdo de Promoción Comercial Perú - EE.UU

En el marco del Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EEUU entró en vigencia el 01 de febrero del 2009, actualmente se mantiene en el acceso permanente con arancel cero para todos los productos incluidos en la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga (ATPDEA). Del mismo modo, esta preferencia se amplía el acceso inmediato para otros productos como las aceitunas, el algodón en fibra y las conservas de hortalizas, que anteriormente no se beneficiaban con ésta ley.

### 7.2 Otros Impuestos a las Importaciones

Por otro lado, ambos países protegieron sus economías agrarias fijando cupos de importación, por lo que aplicarán salvaguardia especial agropecuaria (SEA) por volumen para 36 productos sensibles entre ellos la leche en polvo, mantequilla y quesos, carne bovina de calidad estándar, cuartos traseros de pollo, arroz, entre otros.

## 8. Conocimiento en la exportación

Para una empresa es fundamental que tenga los conocimientos necesarios en exportación que implica que obtenga niveles elevados de competitividad. Es por ello, que todas las empresas que quieran exportar deben tener experiencia en recursos humanos, capital, infraestructura suficiente para empezar a vender sus productos al extranjero.

Según PROMPERU (2012), nos menciona los pasos que debe seguir todo negocio exportador:

Inscripción de la empresa: La empresa deberá formalizarse a través del Registro Único del Contribuyente (RUC) habilitado para la emisión de facturas, boletas, etc.

Estudio de mercado: Deberá analizar el mercado internacional para lograr determinar oportunidades de ventas al exterior.

Perfil del producto: Conocer a través de un análisis las características del producto a exportar para definir si cuenta con características para su comercialización en el exterior.

Promoción del producto: Hacer uso de las herramientas de promoción comercial (participación ferias internacionales, misiones comerciales, sitio web, etc.).

Contacto comercial: Lograr enviar a los potenciales compradores información de la empresa y sus productos (cotización, catalogo, ficha técnica, muestras, etc.).

Trámites de Aduanas: Entregar a una agencia de aduanas los documentos comerciales de embarque para que logre realizar los trámites aduaneros.

Embarque al exterior: La agencia de aduanas escogida por el exportador deberá entregarle los documentos de embarque para que a su vez los remita a su importador.

Servicio Post-Venta: Hacer el seguimiento a la exportación y retroalimentación del servicio, garantizando asistencia técnica del producto o servicio exportado.

### **Formas de Exportar**

Según Martínez & Lombana (2013), en su libro "PYMES, rutas para la exportación", Las formas de exportar son:

- Exportación directa: Es llamada también exportación activa y se refiere a la venta del producto hacia un mercado internacional utilizando única y exclusivamente sus propios recursos hasta el cliente destino final, por eso es muy necesario que la empresa cuente con su propia área de exportación especializado en operaciones y contactos al exterior a fin de contar con mayores clientes del exterior.
- Exportación indirecta: Es llamada también exportación pasiva ya que la empresa ofrece y vende sus productos a otras empresas intermediarias ubicadas en el mismo país, esta última se encargara de representar a la empresa con el fin de contactarse con los clientes, no es tan beneficiosa esta modalidad ya que la competitividad es menor y la ganancia es reducida debido a que la empresa que asumirá y exportara real y legalmente será la empresa intermediaria.

En base a nuestra investigación realizada a la asociación cafetalera, ellos realizan una exportación indirecta, ya que hacen uso de empresas intermediaras como Perusa, Procesadora del Sur S.A, HBC, Negrisa SAC; las cuales le permiten que sus productos logren ser reconocidos en el mercado internacional.

### **8.1 Conocimiento y asesoría aduanera**

Según NPicasso (2016), es muy importante la asesoría aduanera ya que ayuda a la empresa a lograr el desarrollo integral.

Es importante saber que la asesoría aduanera desarrollara una estrategia global para su empresa a fin de agilizar y optimizar la tramitación aduanera de sus productos.

Por ultimo debemos conocer que la asesoría aduanera analizara los aranceles de todas sus mercancías y como parte de la gestión aduanera se debe de comprobar los criterios de origen para aplicar las normas de origen, además se debe de aplicar correctamente el valor en aduana de sus mercancías.

### **8.1.1 Recomendaciones para acogerse a la asesoría aduanera**

Es recomendable contratar a un equipo de profesionales que aporten su experiencia en gestión aduanera, con esto nos asesoraran en temas de leyes aduaneras y logística en comercio internacional ara esto debemos tener en cuéntalo siguiente:

- Contratar una agencia de aduana con experiencia
- Conseguir referencia de clientes
- Comparara tarifas de otra agencia de aduana
- Consultar a operadores logísticos

Según lo investigado la asociación cuenta con una gran deficiencia en este punto, ya que actualmente los asociados no buscan la manera de capacitarse o contratar a alguien que los asesore y esto genera grandes desventajas en su desarrollo como asociación.

### **8.1.2 Trámite Aduanero**

Según Diario Del Exportador (2018), basado en la ley general de aduanas la exportación lo pueden realizar tanto personas naturales o personas jurídicas con el RUC (Registro Único Contribuyente) con tan solo presentar su D.N.I o carnet de extranjería, como sabemos la exportación se puede realizarse de forma definitiva o temporal. Así como el régimen de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo, ya sea para el cambio, reparación o mejoramiento en el exterior de una mercancía nacionalizada y el régimen de exportación temporal para ser reimportado en el mismo estado (para que la mercancía sea exhibida o vendida al exterior. A continuación presentaremos las 2 maneras que se establece el trámite aduanero:

#### **• Trámite aduanero menor o igual de \$50,000**

Para llevar a cabo el proceso de exportación la persona natural o jurídica deberá de contratar un agente de aduana, para que se encargue de realizar la DAM

(Declaración aduanera de mercancías), y solo en caso que el valor FOB sea menor o igual de \$50,000 se podrá utilizar el formato de declaración simplificada cuyo proceso se rige por lo dispuesto en el procedimiento específico de despacho simplificado de exportación.

• **Trámite aduanero mayor a \$50,000**

Para realizar este trámite aduanero primero el exportador entregara a la agencia de aduana la información vinculada a la transacción comercial para que este último proceda a elaborar la DAM.

Segundo, una vez llenada la DAM Provisional la Agencia de Aduana le transmite vía electrónica (TELEDESPAHO) al SIGAD (Sistema Integrado de Gestión Aduanera), el cual validara los datos declarados, de ser conforme generara automáticamente el número correspondiente a la DAM y el agente de aduanas procederá a imprimir la DAM para su presentación a Zona Primaria (Deposito Temporal o Local del Exportador).

Tercero, el despachador de la mercancía deberá de ingresar toda la mercancía al depósito temporal, dejando el almacenista constancia de dicho ingreso en la DAM Provisional.

Cuarto, cuando la mercancía haya ingresado en zona primaria, el almacenista deberá de consignar, en un registro electrónico, la fecha y hora tanto del ingreso total de la entrega de la DAM por parte del despachador del embarque. Una vez transmitido el registro electrónico del almacenista, el SIGAD validara y seleccionara aleatoriamente el canal naranja o rojo (reconocimiento físico).

Quinto, cuando la DAM provisional haya sido seleccionada a canal naranja, la mercancía queda expedita para su embarque. Cuando haya sido seleccionada al reconocimiento físico, canal rojo, el funcionario procederá a la inspección de algunos de los bultos de la mercancía a exportar.

Sexto, terminado el control el funcionario aduanero autoriza el embarque de la mercancía, pudiendo en ese momento ser trasladada al puerto, aeropuerto o terminal terrestre.

Séptimo, el plazo para embarcar la mercancía de exportación es de 30 días calendarios contados a desde la fecha que se numero la DAM Provisional. Por otra parte, la línea naviera comunicara a la aduana el embarque de la mercancía a través de un documento llamado Manifiesto de Carga de Salida. De no efectuarse el embarque en el plazo señalado, la DAM quedara sin efecto (legajamiento) según la Ley General de Aduanas.

Octavo, una vez culminado el embarque se debe de regularizar la exportación tramitando la DAM Definitiva, esta regularización debe ser efectuado cuando el despachador transmite la información complementaria de la DAM y documentos

digitalizados (conocimiento de embarque, factura comercial, boleta de venta) que sustenten la exportación.

Esta regularización deberá efectuarse dentro del plazo de 30 días posteriores al término del embarque, bajo sanción a multa.

## **8.2 Capacitación aduanera para la exportación**

Toda empresa o asociación debe de capacitarse no solamente con el trámite aduanero en una exportación, si no también conocer los documentos exigibles en una exportación y los requisitos que te piden para exportar. A continuación mencionaremos a detalle todo el procedimiento que deben de conocer los asociados en un proceso de exportación.

### **8.2.1 Documentos Aduaneros en una exportación**

Según Daniels, Radebaugh, & Sullivan (2013), los documentos exigibles en una exportación son:

- Factura proforma: Documento que describe los términos de venta, precio y entrega como si realmente se estuviera enviando las mercancías. Si el exportador acepta los términos y condiciones enviara una orden de compra y gestionara la forma de pago, por último el exportador emitirá una factura comercial.
- Declaración de exportación del transportista: Es el más común de todos los documentos en la exportación y es utilizado por el gobierno del exportador para controlar las exportaciones y recopilar estadísticas de comercio.
- Conocimiento de Embarque (Bill Of Lading): Documento de prioridad en la cual expresa los bienes entregados al transportista para su traslado, luego confirma por los servicios que presta el transportista. El cliente necesita presentar este documento en original para que sirva como prueba de propiedad antes de reclamar la mercancía al transportista.
- Certificado de origen: indica el origen del producto y es validado por una fuente externa como la cámara de comercio, ayuda a los países determinar el arancel para las importaciones.
- Lista de Empaque (Packing List): Detalla el material en cada envase individual, indica el tipo de paquete. Es utilizado por el transportista o agente de carga y a veces por los funcionarios de aduana para verificar la carga.
- Factura comercial: Documento expedido por el exportador a nombre del importador, contiene la descripción de las mercancías, direcciones del importador y exportador, condiciones de entrega y pago. Los gobiernos

lo usan para determinar el valor de las mercancías al evaluar los derechos de aduana.

- **Documentos aduaneros en una exportación definitiva en Perú**

Según la legislación Aduanera del Perú podemos decir lo siguiente:

El Ministerio de Economía y Finanzas (2018), según el Reglamento de La Ley General de Aduanas N° 010-2009-EF, artículo 60, determina que los documentos en una exportación definitiva son:

- Declaración Aduanera de mercancías: Según la ley general de aduanas es un documento mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero que deberá aplicarse a las mercancías y suministra los detalles que la administración aduanera requiere para su aplicación.
- Documento de Transporte: En vía marítima es llamado Bill of Lading (Conocimiento de Embarque), es utilizado como contrato de transporte y protege al cargador frente a la naviera.
- Factura o Boleta de Venta: Documento que se desarrollan las condiciones de venta de las mercancías, también sirve como comprobante de la venta, exigiendo la exportación como país de origen e importación como país de destino.

### **8.2.2 Requisitos para exportar en el Perú**

SUNAT (2018), menciona los requisitos necesarios para exportar mercancías al extranjero son los siguientes:

- Encontrarse habilitado en el registro para desarrollar actividades de exportación.
- Domicilio fiscal donde radicas no debe de encontrarse en la condición de No habido.
- Presentar formularios y documentos que necesitas para exportar mercancías.
- Debes tener en consideración también, como persona natural de forma ocasional realizar importaciones o exportaciones de mercancías teniendo en cuenta que no estás obligado a inscribirte en el RUC y cumplas lo siguiente:

Máximo tres (03) importaciones o exportaciones anuales, cuyo valor por operación no sobrepase los mil dólares americanos (US\$ 1,000), o por única vez en un año calendario, cuyo valor exceda los mil dólares americanos (US\$ 1,000) y que no sobrepase los tres mil dólares americanos (US\$ 3,000).

### **8.2.3 Documentación exigible para exportar en el Perú**

- Documento de identidad del exportador
- Comprobante de pago: Facturas, boletas de venta (emitido en físico o medio electrónico).
- Documentos de transporte: Pueden ser cualquiera de estos documentos: Conocimiento de embarque (Transporte Marítimo), Guía aérea (Transporte aéreo), Carta Porte (Transporte Terrestre).

### **8.3 Entidades Capacitadoras**

La asociación de Productores Sumaq Café tiene un gran beneficio que es el apoyo constante de diversas entidades capacitadoras que fomentan y promueven la exportación de sus productos; a continuación detallaremos a cada una de ellas:

#### **8.3.1 DEVIDA**

Según DEVIDA (2019), la Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas - DEVIDA es un Organismo Público Ejecutor, adscrito al sector de la Presidencia del Consejo de Ministros, encargado de diseñar y conducir la Estrategia Nacional de Lucha contra las Drogas y constituirse en la contraparte nacional para todos los fondos de cooperación internacional destinados a la lucha contra las drogas.

Una de las principales funciones que aporta y que favorece en el financiamiento a nuestra asociación son:

Apoya el desarrollo de capacidades en los Gobiernos Regionales y Locales para la Lucha Contra las Drogas.

Promueve la inversión privada en favor de la ejecución de las actividades y proyectos de inversión pública o privados con contenidos en los Planes Operativos.

En coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores, convocar, coordinar y negociar con la Comunidad Internacional el apoyo que requiere el Perú para implementar la Estrategia Nacional de Lucha Contra las Drogas.

#### **8.3.2 MINAGRI**

Según el Ministerio de Agricultura y Riego (2019), es la institución del estado de Perú encargado del sector agrario, también desarrolla estrategias alineadas a proveer bienes y servicios públicos de calidad a miles de familias del país, las mismas que desarrolla en concordancia con la Política

Nacional Agraria, contribuye además a la seguridad alimentaria y nutricional en el Perú.

Sus funciones principales son:

- Fomentamos el uso sostenible de los recursos forestales y de fauna silvestre a través de emprendimientos productivos e inversiones administramos y vigilamos las fuentes naturales de agua.
- Otorgamos derechos de uso para el desarrollo de actividades productivas como la agricultura, energía, industria, minería, acuicultura, así como para el uso poblacional.
- Realizamos estudios e inventarios de fuentes naturales de aguas superficiales y subterráneas.
- Implementamos estrategias que permita a nuestro país respaldar el crecimiento de producción agrícola y ganadera nacional, protegiéndolo del ingreso de plagas y enfermedades que no se encuentran en el Perú.
- Promovemos el saneamiento físico legal de la propiedad agraria, a través del equipamiento tecnológico de los Gobiernos Regionales y la modernización del sistema nacional de Catastro Rural que administramos como MINAGRI.

El MINAGRI incrementa la competitividad de los pequeños y medianos productores agrarios mediante la asociatividad, gestión empresarial y la adopción de tecnologías. Esto gracias a que busca aportar al desarrollo de la caficultura peruana.

### **8.3.3 PROVRAEM**

Según el Proyecto Especial de Desarrollo del Valle de los Ríos Apurímac, Ene y Mantaro – PROVRAEM (2019), es creado el 13 de agosto del año 2014 por el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), con Decreto Supremo N° 011 – 2014 – MINAGRI. Tiene como principal objetivo elevar el nivel de desarrollo rural con enfoque territorial, de manera competitiva, sostenible, inclusiva, coordinada y articulada, con los actores públicos y privados en el ámbito de intervención, con la finalidad de atender la situación de cultivos ilícitos por lícitos.

### **8.3.4 PROMPERU**

Según PROMPERU (2013), es un organismo Técnico Especializado adscrito al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, encargado de la promoción del Perú en materia de exportaciones, turismo e imagen.

Su misión es posicionar al Perú en el mundo a través de su imagen, destinos turísticos y sus productos de exportación con valor agregado, contribuyendo siempre es desarrollar el país.

### **8.3.5 SIICEX**

Según el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2019), es un portal que proporciona a la comunidad empresarial, especialmente a los exportadores peruanos, lo que te brinda este portal es información actualizada y clasificada para fortalecer e integrar sus negocios al mundo.

### **8.3.6 CCL (CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA)**

Según la Cámara de Comercio De Lima (2018), nos dice que es el gremio empresarial más representativo en el país, con más de 129 años de trayectoria y agrupa más de 15000 empresas de diversos sectores.

Su función principal es promover el desarrollo de la libre empresa, brindando asistencia empresarial y facilitando oportunidades de negocio.

### **8.3.7 MINCETUR**

Según él MINCETUR (2013), es el ministerio de comercio exterior y turismo. Esta entidad se encarga de definir, dirigir, ejecutar, coordinar y supervisar la política de comercio exterior y turismo en el país como órgano rector del sector.

Tiene como objetivos la promoción de la internacionalización de la empresa y la diversificación de los mercados de destino; el desarrollo de la diversificación, competitividad y sostenibilidad de la oferta exportable; la optimización de la facilitación del comercio exterior y la eficiencia de la cadena logística internacional.

## **8.4 Experiencia en exportación:**

Según DEVIDA (2016), señala que una asociación para que tenga experiencia en el tema de exportación debe de asociarse con muchos más personas, financiarse con entidades para producir, comercializar más sus productos y realizar proyectos de inversión en resumen deberá de convertirse en una Cooperativa Agraria.

#### 8.4.1 Volumen de producción en exportación de café

Según Ingenio Empresa (2016), en su artículo menciona que una de las dificultades que presentamos nosotros cuando planeamos un sistema productivo en una empresa es cuanto fabricamos o producimos aproximadamente hablando de un producto o servicio que brindamos.

Es por eso que el volumen de producción es definida como la capacidad del volumen de producción recibido, almacenado o producido sobre una unidad de tiempo siendo la producción el bien que produce la empresa, puede ser intangible o no.

La unidad de tiempo de la capacidad de producción se puede determinar de la siguiente manera:

- Largo plazo: Aproximadamente más de un año con grandes cambios estructurales y una gran inversión.
- Mediano plazo: Aproximadamente de 6 a 18 meses y se caracteriza por la contratación o despido del personal, además de adquisición de nuevos equipos o subcontratación.
- Corto plazo: Aproximadamente puede ser diario o semanal y se caracteriza por las horas extras, transferencia del personal o transporte del producto.

La asociación de productores Sumaq Café Ecológico actualmente tiene 128 asociados, comprende zonas de las comunidades de Independencia, Cieneguilla, Alto Vilca, Breña, Miraflores, Nueva Unión, Villa El Salvador, Alto Señoría, Valencia y Santa Rosa de Alto Kiatari, esta última es la comunidad a investigar, es dirigido por el Sr. Reynaldo Flores Cáceres que forma parte de los asociados, además esta localidad cuenta con tres fincas cafetaleras que son cuidados por el Sr. Elvis Flores, hijo del asociado y esta persona se encargó de brindarnos la información sobre el tema de producción de café.

Volumen de producción de café de la comunidad Santa Rosa de Alto Kiatari

La asociación de productores Sumaq Café Ecológico de la comunidad de Santa Rosa de Alto Kiatari es la sede principal, de la cual el dueño es el presidente de la asociación Reynaldo Flores, actualmente esta comunidad cuenta con tres fincas para la cosecha y producción de café, además vende y produce café de acuerdo a su temporada alta de cosecha que son en los meses de Mayo, Junio, Julio, Agosto y Setiembre según lo investigado, en base a esa información podemos afirmar lo siguiente:

La asociación tiene la capacidad de producir sosteniblemente 30 toneladas (30,000 kg) por semana por cada finca, asumiendo que sea la semana y temporada más alta en cuanto a la producción.

Seguidamente de eso afirmamos que la asociación tiene la capacidad de producir sosteniblemente 60 toneladas (60,000 kg) por mes por cada finca, asumiendo que sea el mes y la temporada más alta.

Posteriormente calculamos aproximadamente según datos recopilados por el Sr. Reynaldo Flores y el Sr. Elvis Flores que anualmente la asociación tiene la capacidad de producir sosteniblemente 300 toneladas (300,000 kg) anualmente según la finca de Santa Rosa de Alto Kiatari, basándonos en el cálculo de cinco meses de producción alta que son entre: Mayo, Junio, Julio, Agosto y Septiembre respectivamente. Por último podemos decir que en los meses restantes se realizan otro tipo de actividades por ejemplo, la etapa de floración y llenado del grano. A continuación detallaremos lo explicado en la siguiente tabla.

**Tabla 06 - Volumen de Producción de Café Orgánico**

<b>Volumen de Producción de Café Orgánico</b>				
<b>Cosecha por temporada de la Comunidad de Santa Rosa De Alto Kiatari</b>				
<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>
<b>60 toneladas (60,000kg)</b>	<b>60 toneladas (60,000 kg)</b>			
<b>300 toneladas, (300, 000 kg) anuales</b>				

**Fuente:** Elaboración propia

## 9. Calidad

Cortés (2017) en su libro "Sistemas de Gestión de Calidad (ISO 9001:2015)", indica el término calidad que es definido como grado en el que un conjunto de características inherentes cumple con las necesidades o expectativas establecidas, implícitas u obligatorias. El hecho fundamental es que, la calidad se mide en base a la satisfacción de las necesidades expresadas o no por el cliente.

Por otro lado se define como el cumplimiento de requisitos establecidos por las partes interesadas, ya sean internos o externos, normativos o legales, de la dirección o de los clientes.

Etapas de gestión de la calidad:

- Inspección: Esta etapa se define en el cuidado de la calidad de los productos mediante un trabajo de inspección.
- Control estadístico del proceso: Esta etapa habla sobre la atención a la calidad mediante la observación del proceso a fin de controlarlo y mejorarlo.
- Aseguramiento de la calidad o gestión integral de la calidad: Esta etapa percibe la necesidad de asegurar la calidad en todo el ciclo de vida del producto.
- Calidad total: Esta etapa se define como una estrategia a emplear para tener éxito en el mercado frente a los competidores.
- Integración: Esta última etapa es la que se integra con otros sistemas como el Sistema de Gestión Medioambiental, Sistema de Gestión de la seguridad y salud en el trabajo u otros más específicos del sector.

### 9.1 Control de la calidad del producto

Se conoce el control de calidad como la aplicación de técnicas y medios para alcanzar y mejorar la calidad de un producto o servicio, también es conocida como un proceso que toda compañía debe tener para una mejor calidad en sus productos y servicios para satisfacer a sus clientes meta y para realizar esto se plantea algunas técnicas y actividades relacionadas con el fin tratado:

- Especificación de necesidades del producto o servicio.
- Diseño del producto o servicio de manera que cumpliera con las especificaciones.
- Producción o instalación que cumpliera completamente con las especificaciones. Inspección para cerciorarse del cumplimiento de las especificaciones.
- Revisión durante el uso a fin de que se recogiera información, a fin de que en caso necesario sirviese como base para modificar las especificaciones.

Este desarrollo de actividades proporciona al cliente un mejor producto o servicio al menor costo, también se emplea el control estadístico y se recopila, analiza e interpreta datos para el uso del control de calidad, mediante el uso de técnicas que permitirán conocer la situación actual de la calidad del producto o servicio como por ejemplo: control estadístico del proceso, muestro por aceptación y por atributos, gráficas de control, etc.

Según lo investigado podemos decir que la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico cumple con un buen control de la calidad, ya que actualmente los asociados forman charlas y reuniones, la cual es financiada y desarrollada por DEVIDA (Comisión Nacional para el Desarrollo y vida sin drogas), es gracias a esta entidad que ellos pueden acceder a ferias internacionales para promocionar sus productos, además también constantemente reciben manuales actualizados de las cuales los asociados cumplen al pie de la letra los estándares de calidad que deben tener la cosecha, producción, calidad, control y cuidado del café orgánico. Seguidamente de esto se realiza una inspección interna de forma anual realizada por ImoCert la cual supervisa todos estos puntos visitando las fincas de la comunidad de Santa Rosa de Alto Kiatari, con esto proceden si es apto o no para la certificación de calidad.

### 9.1.1 Buenas prácticas de cosecha

Según DEVIDA (2015) menciona en su artículo "BUENAS PRÁCTICAS EN EL CULTIVO DE CAFÉ PROTOCOLOS TECNICOS" que la cosecha se desarrolla cuando el fruto habrá alcanzado su completa madurez fisiológica, este grado de madurez se determina por el desarrollo pleno del mucilago, es ahí es donde se selecciona este fruto para llevarse a cabo su cosecha. A continuación presentaremos los diferentes estados de maduración de café.

**Tabla 07 - Estado de maduración de café orgánico**

<p>En estado verde se caracteriza por una fuerte astringencia y lo pesado que presenta la bebida.</p>	
<p>El estado semi-maduro las cualidades del sabor se presentaron en forma débil y el aroma se comienza a desarrollar.</p>	

<p>Cuando llega a madurar en óptimas condiciones existe un mejor balance de la dulzura y acidez esto genera sabores agradables, además de un gran incremento en el aroma característico del café.</p>	
<p>Al llegar al estado seco, la bebida presentó sabores producidos por la fermentación de la cereza en el árbol (sabor a madera).</p>	

**Fuente:** Elaboración propia

• **Selección de la semilla para su cosecha en Santa Rosa de Alto Kiatari**

En la Asociación de Productores Sumaq Café de la comunidad de Santa Rosa de Alto Kiatari podemos decir que en temporada de cosecha, sabiendo los puntos anteriores realizan buenas practicas del cultivo, ya que seleccionan la semilla del fruto de la manera más óptima, posteriormente se realizara la cosecha.

Según lo investigado y la entrevista realizada a Sr. Reynaldo Flores podemos decir que ellos realizan la selección de la siguiente manera:

- Seleccionan y marcan plantas con características deseables: alto rendimiento y tolerancia a plagas y enfermedades.
- Cosechan cerezos maduros de la parte central.
- Realizan la primera selección haciendo flotar los cerezos.
- Despulan manualmente para no lastimar las semillas.
- Fermentan, lavan y secan bajo sombra.
- Seleccionan la semilla de acuerdo a la forma y tamaño.
- Desinfectan con ceniza o fungicida.

### **9.1.2 Empaque y presentación del café orgánico para una exportación**

Según la investigación recopilada en la Asociación Sumaq Café Ecológico utilizan empaques de 250 gramos, así como también en sacos de yute aproximadamente de 46 kilogramos. En el caso de los empaques se debe mencionar el nombre del producto, fecha de manufacturación, nombre del productor, número de lote, origen y fecha de vencimiento.

### **9.1.3 Marcado y etiquetado de café**

Para la exportación de productos es muy importante conocer la presentación final del producto, ya que tiene que atraer al consumidor, es por eso que es muy importante conocer el marcado y etiquetado.

En las etiquetas se debe de mencionar los códigos de lote, fechas de caducidad, códigos de barras, información nutricional, condiciones de uso o manejo, almacenamiento, entre otros, sin embargo, a punto de vista de nosotros le faltaría colocar las entidades certificadoras que lo avalan.

En cuanto a la marca es estándar ya que podemos ver que además de contener el nombre comercial "SUMAQ CAFÉ" contienen información sobre el importador, destino, dirección, número de referencia, número de unidades, etc.

### **9.1.4 Almacenamiento del café orgánico**

Según lo observado podemos afirmar que la asociación cumple en óptimas condiciones el almacenamiento del café, ya que actualmente tienen un centro de acopio en donde presenta un ambiente seco ventilado y libres de agentes contaminantes, según el Sr. Elvis Flores el producto final se almacena en sacos de estibas de madera aproximadamente hasta un periodo no mayor a seis meses, en ese transcurso de tiempo lo venden a un intermediario, pasado esa fecha se deprecia el producto y tienen que volver a producir café .

## **9.2 Normas y Certificaciones de Calidad**

Según Van Hilten (2012), el Proceso de Certificaciones del café orgánico comprende estos puntos:

Registro: Cada uno de los productores del café orgánico seleccionara una determinada organización de certificación, avalándose mediante una firma en un

contrato, además el productor suministrara su finca e instalaciones con la finalidad de que quede registrado.

Inspección: Por lo menos una vez al año el inspector inspeccionara las instalaciones de la finca.

Certificación: Según la inspección realizada anteriormente se autorizara o no si la finca o asociación obtendrá el certificado maestro.

Certificado de control: En este punto si quieres comercializar tu producto hacia el extranjero deberás de la cantidad exacta que embarcaras y el origen orgánico, con esto podrás exportar tu producto sin ninguna dificultad.

Finalmente se menciona que el proceso de certificación comprende una evaluación constante de la producción y de la capacidad de exportación del productor, es por eso que pondrán a prueba las futuras transacciones de exportación. Esto permitirá asegurar a los productos orgánicos a fin de no superar su capacidad registrada. Por otra parte, en la Unión Europea todos los productos orgánicos se etiquetan como tales siempre en cuando se hayan inspeccionado y certificado toda la cadena de producción y manipulación, desde el productor hasta el importador final.

### **9.2.1 Entidades reguladoras que otorgan Certificaciones de calidad**

#### **- BIO LATINA**

Según BIOLATINA (2017), fue fundada en 1998, como resultado de la fusión de 4 organismos independientes de certificaciones Nacionales, las cuales son:

CENIPAE (Nicaragua), BIO MUISCA (Colombia), INKACERT (Bolivia), BIO PACHA (Perú).

Actualmente, es una certificadora de sistemas de producción agrícola, pecuarios y silvestres.

Su objetivo es garantizar a clientes (productores, procesadores, comercializadores) y consumidores una producción ecológica que cumpla con la reglamentación internacional.

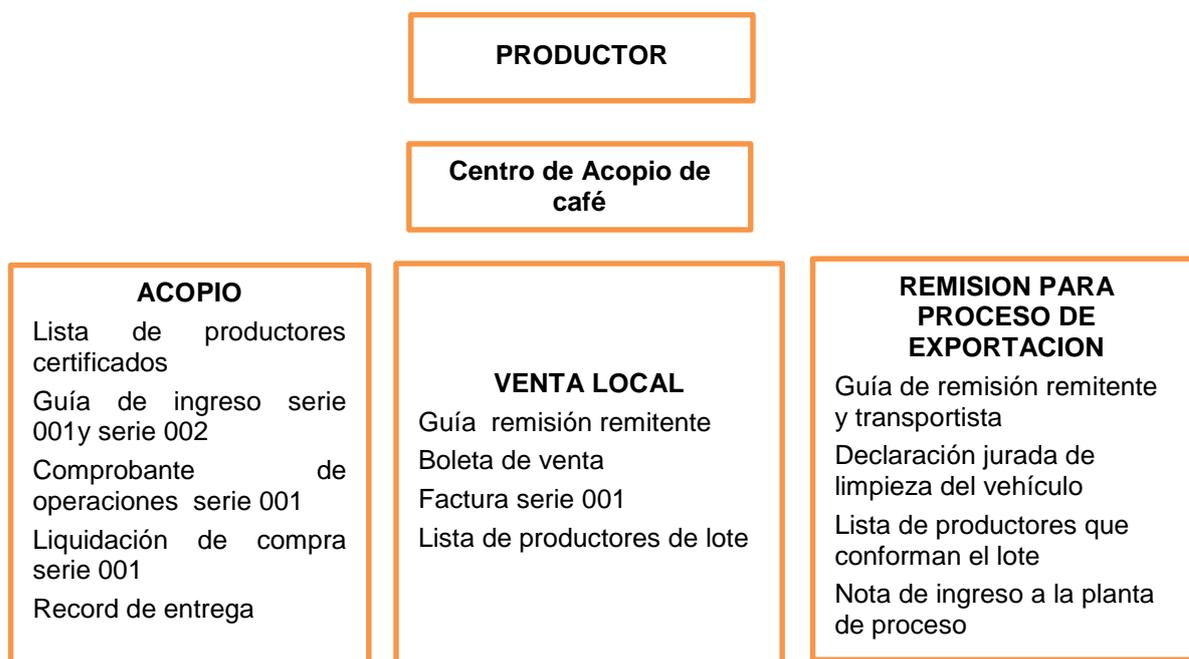
#### **- SIC (Sistema de control interno y formación de inspectores internos)**

Entidad responsable de garantizar y asegurar que los productos de una organización o asociación son producidos, procesados y comercializados conforme las normas determinadas. Con esta documentación la entidad externa de certificación puede realizar la inspección anual requerida para otorgarle la certificación a la asociación.

Actividades Generales:

- Compromiso obligatorio de cada agricultor de cumplir el estándar orgánico.
- Inspección interna y asesoramiento de campo a los agricultores
- Aprobación interna y tratamiento de no conformidades
- Documentación de agricultores
- Control del flujo del producto documentado

**Tabla 08 - Flujo Documentario - Trazabilidad de la asociación**



**Fuente:** Documentos de la asociación

- ImoCert

Según IMOCert (2018), es la entidad de servicios de inspección y certificación ecológica y sostenible de productos agrícolas, agropecuarios, acuícolas, de recolección silvestre, manejo de bosques, e insumos ecológicos para la agricultura, además realiza certificación de responsabilidad social y comercio justo para distintos rubros como agricultura, artesanía, minería, turismo y otros. La certificación es una iniciativa voluntaria. Es una actividad que realiza una entidad acreditada como IMOCert que controla y certifica al manejo de producción de un agricultor, grupo de agricultores, empresas, procesadoras y/o comercializadoras cumplen normas establecidas.

### 9.2.2 Inspección Interna de ImoCert

Es importante saber que cuando hablamos de la asociación de productores Sumaq Café, podemos saber que realizan programas de asistencia técnica mediante un plan de inspección anual que ayudara a revisar la evaluación de conformidad y análisis de riesgos a nivel de todas las etapas de su cadena productiva (producción, procesamiento y comercialización), gracias a la entidad certificadora ImoCert.

Además mediante la inspección se evaluara si es óptimo no el periodo de transición en la cual se determina si el café orgánico está en perfectas condiciones cumpliendo la desintoxicación adecuada para lograr la certificación orgánica. Por último, debemos saber que el desarrollo de plan de inspección evalúa el grado de conocimiento sobre este tema, representado de la siguiente manera:

T1 (Transición nro.1): Conocimiento muy bajo del periodo de transición orgánico.

T2 (Transición nro.2): Conocimiento básico del periodo de transición orgánico.

T3 (Transición nro.3): Conocimiento óptimo o experto del periodo de transición orgánico

A continuación presentaremos el cuadro de actividades de una inspección realizada por ImoCert a los 32 asociados:

**Tabla 09 - Cuadro de actividades de inspección IMOCERT**

Fecha	Actividad	Personas a Presentarse
16-03-2018	Reunión inicial, información de alcance de inspección Planificación de inspección	Directiva, responsables de áreas, responsables del SIC, inspectores internos
16-03-2018	Revisión de documentos de SIC (Descripción general , Autoevaluación SECI, LPA, Fichas de autoevaluación SECI, LPA, Fichas de control interno, contratos, Autoevaluación UTZ)	Responsables de áreas, responsables del SIC, inspectores internos
16-03-2018	Salida al campo, visita a 3 productores de Villa El Salvador, Pernocte Pangoa	Inspector interno Productores
17-03-2018	Salida al campo, visita a 4 productores de la Zona Alto Señoría , 3 productores de la Zona Santa Rosa de Alto Kiatari, Pernocte Pangoa	Inspector interno Productores
18-03-2018	Salida al campo, visita a 4 productores de la Zona de Independencia, 2 productores de la Zona de Valencia , Pernocte Pangoa	Inspector interno Productores
19-03-2018	Elaboración de informes	
19-03-2018	Reunión de información de los resultados de inspección y firma de documentos Cierre de inspección	Directiva , responsable de acopio Inspectores internos Productores Responsables del SIC

**Fuente:** Documentos de la asociación

Posteriormente de esto, otro plan que incluye la asociación para su proceso de mejora continua es el plan medioambiental dirigido especialmente para café orgánico:

Este plan consiste en cumplir una serie de objetivos verificando todas las fincas por parte de los asociados, así como también ver la conservación del suelo, elaborar abonos orgánicos y cumplir la señalización correcta y adecuada, los objetivos a cumplir son los siguientes:

Objetivo 1: Identificar e Implementar los lotes con riesgo de erosión

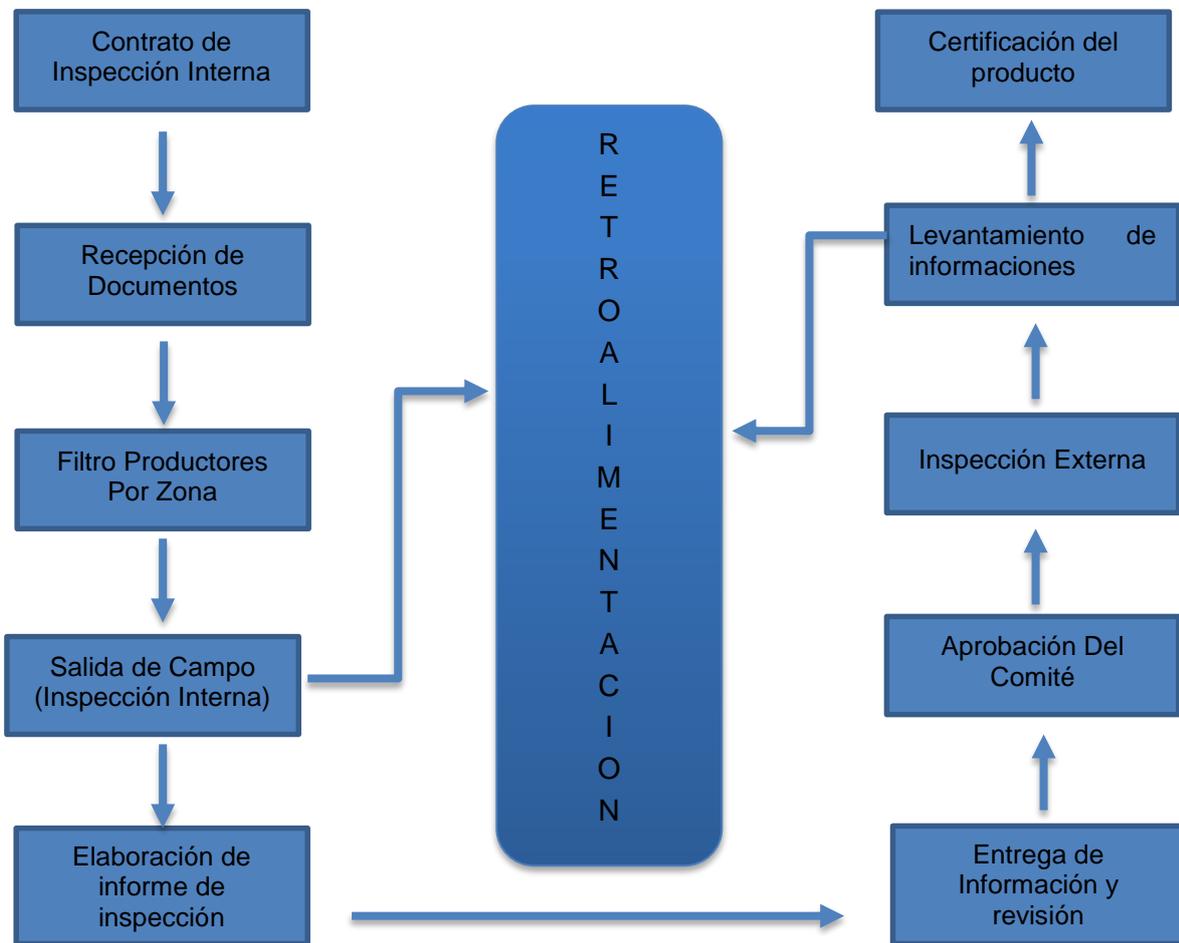
Objetivo 2: Recuperar la fertilidad del suelo para el mejoramiento de la productividad

Objetivo 3: Disminuir la práctica de tala y quema

Cumpliendo estos objetivos se realiza un cronograma anual en la cual se detalla las supervisiones continuas de los asociados y las actividades y estrategias que se realiza para cumplir los objetivos con la finalidad de obtener las certificaciones.

### 9.2.3 Secuencia Lógica del Proceso de Inspección Interna

Tabla 10 - Proceso de Inspección Interna



Fuente: Documentos de la asociación

#### **9.2.4 Normas de calidad**

La importancia por la cual las empresas buscaban anteriormente la certificación en la Norma ISO 9000 estaba basada principalmente en la exigencia de los clientes para que la empresa estuviera certificada, o bien por parte de la propia empresa para asegurar la producción de un producto conforme. Es por esto que la Comunidad Económica Europea comenzó a requerirles de forma obligatoria a todas las empresas a las cuales les compraban algún producto, que estuvieran certificadas. Actualmente, se puede asegurar que prácticamente todas las empresas que quieren exportar deben poseer el certificado ISO 9000. Este requisito se va ampliando hacia el público en general, de manera que no se percibe de la misma manera una empresa que está certificada en la Norma ISO 9001 de otra del mismo sector que no tenga implantado un sistema de gestión de la calidad. Posteriormente, con las nuevas actualizaciones de las Normas ISO 9000, la necesidad de la certificación o del establecimiento de un sistema de gestión de la calidad, ha dejado de ser por motivos de exigencia de los clientes, o como elemento de marketing (la calidad vende) principalmente, para convertirse en un elemento de vital para la competitividad de las empresas. La calidad se está integrando en la cultura de las empresas a todos los niveles, y hacen de la satisfacción del cliente su motivo principal (enfoque de la calidad total). La Norma ISO 9001:2015 va más allá de para este cambio cultural sin abandonar, por otra parte los logros de las ediciones anteriores. En definitiva, la implantación de un sistema de gestión de la calidad basado en la Norma ISO 9001:2015 le brinda a las organizaciones los siguientes beneficios: la capacidad de proporcionar regularmente productos y servicios que satisfagan los requisitos del cliente y los legales y reglamentarios aplicables, facilitar oportunidades asociadas con su contexto y objetivos, abordar los riesgos y oportunidades asociadas con su contexto y objetivos y la capacidad de demostrar la conformidad con requisitos del sistema de gestión de la calidad especificados.

#### **9.2.5 Certificaciones de calidad**

En la asociación podemos encontrar estas certificaciones de las cuales mencionaremos a continuación:

### Certificaciones de la asociación

- NOP

Según CCPAE (2016), el Programa Ecológico Nacional (NOP) desarrolla, implementa y administra la producción nacional, el manejo y las normas de etiquetado.

Además esta certificación acredita las empresas privadas, organizaciones y agencias estatales para certificar los productores y elaboradores de productos agrícolas de acuerdo con la normativa NOP, tal es el caso como la asociación de productores Sumaq Café Ecológico.

- Fairtrade (Comercio Justo)

Según Fairtrade Iberica (2014), es un sello certificador de garantía de producto que verifica el cumplimiento de los patrones de comercio justo establecidos por Fairtrade Labelling Organizations International (FLO). Los productos que llevan el sello Fairtrade han sido producidos en condiciones de trabajo dignas y comprados a un precio justo que apoya el desarrollo sostenible de la organización productora.

Con esto se puede determinar que Fairtrade es una certificación justa y exigente para los productores y los comerciantes ya que ellos podrán ofertar productos con el sello Fairtrade con su propia marca al consumidor final, para llevar a cabo esta acción deberá de registrarse en FLO-Cert, además de someterse regularmente a auditorias independientes, reportar las compras y ventas de productos Fairtrade y por supuesto comprar la materia prima en condiciones de Comercio Justo.

Como beneficio tendrá su producto un alto valor añadido y será reconocido como socialmente responsable ya que cumplirá con estas características muy importantes: socialmente responsable, respetuoso con el medio ambiente y de alta calidad, por ende será aceptado como tal por consumidores de gama internacional.

- UTZ

Según CONTROLUNION (2015), UTZ Certified es un programa global de certificación que establece estándares para la producción agrícola responsable y su suministro, además brinda seguridad de una producción de café, cacao y té con calidad social y ambiental que las marcas y los consumidores esperan.

Por otro lado, cuenta con códigos de conducta y Cadena de Custodia UTZ CERTIFIED, y también representa la agricultura sostenible con las mejores

perspectivas para los agricultores, familias y nuestro planeta. Gracias al programa UTZ, los agricultores aprenden mejores prácticas agrícolas, crean mejores condiciones laborales y pueden cuidar mejor de sus hijos y de la naturaleza.

### 9.3 Proceso de Mejora Continúa

Según Sánchez Cortés (2015), en su libro "Sistemas de Gestión de la Calidad" define a la "mejora continua como la actividad recurrente para mejorar el desempeño de la organización". Para aplicar este principio se debe de realizar las siguientes acciones en la organización:

- Llevar a cabo mejora continua de productos, servicios y procesos de la organización.
- Involucrar en la mejora continua a todos los miembros de la organización.
- Involucrar igualmente en la mejora continua a productos y servicios suministrados externamente y clientes.
- Utilizar principios de mejora continua y también de mejora radical.
- Evaluar periódicamente la organización utilizando criterios de excelencia para identificar áreas de mejora.
- Trazar planes de mejora dirigida.
- Fomentar la prevención de defectos.
- Utilizar sistemas de detección temprana de defectos.
- Fomentar la innovación.
- Establecer medidas para evaluar eficientemente las soluciones de las acciones de mejora.

La organización o en este caso la Asociación de Productores Sumaq Café deberá de mejorar continuamente la conveniencia, adecuación y eficacia del Sistema de Gestión de la Calidad para esto debe de considerar los resultados del análisis y la evaluación realizado por medio de esta investigación, y con esto se determinara si hay necesidades u oportunidades que deben considerarse como parte de la mejora continua.

Asimismo la asociación como segundo paso a seguir es establecer y escoger las oportunidades de mejora e implementar cualquier acción necesaria para cumplir los requerimientos del cliente y así aumentar la satisfacción del cliente.

Deben incluir ejemplos de mejora en las cuales deben de considerarse estos puntos:

- a) Mejorar los productos y servicios para cumplir los requisitos, así como considerar las necesidades y expectativas futuras.
- b) Corregir, prevenir o reducir los efectos no deseados.
- c) Mejorar el desempeño y la eficacia del sistema de gestión de la calidad.

En resumen, la mejora continua se puede poner en práctica de diferentes formas:

- Reaccionando a las situaciones no deseadas.
- Tomando la mejora continua como un proceso más de la asociación.
- Por cambio en el ritmo de producción, o incluso detección en la misma.
- Creando nuevas posibilidades, fruto de la innovación.
- Por reorganización, o por transformación.

### 9.3.1 Programas de asistencia técnica

Según la entrevista realizada al Sr. Reynaldo Flores es muy importante conocer que la asociación realiza constantemente programas de asistencia técnica, capacitaciones y charlas informativas mediante entidades como DEVIDA, SENASA, PROVRAEM Y MINAGRI.

A continuación presentaremos algunos de los programas que realizaron las entidades en el año 2018:

- Gestión de Planes de Desarrollo (DEVIDA)
- Propuesta del Sistema de Planificación Provincial (DEVIDA)
- Capacitación del impacto de enfermedades del café y cacao en Junín (SENASA)
- Mejoramiento de la Productividad, Calidad y desarrollo de café (MINAGRI)
- Plan Nacional de Acción del Café Peruano (MINAGRI)
- Control de Calidad y catación de café (PROVRAEM)
- Taller de Gestión de Cooperativas Agrarias (PROVAREM)
- Implementación de acciones en el manejo integrado de plagas de cultivos priorizados (SENASA)
- Buenas Prácticas en el cultivo de café (DEVIDA)
- Programas de asistencia técnica de la asociación Sumaq Café

Según datos recopilados por la documentación de la asociación de productores Sumaq Café Ecológico podemos decir que la asociación realiza los siguientes planes:

- Plan de Limpieza de las oficinas y áreas de acopio: el objetivo es mantener limpio las instalaciones de acopio y oficinas que nos permita tener un ambiente adecuado y fresco, libre de agentes extraños como roedores, arañas, moscas y otros.
- Plan de Capacitaciones derechos laborales: El objetivo es dar a conocer los derechos laborales, contratación legal, salud y seguridad ocupacional, acoso laboral, acoso sexual, trabajo en equipo.

Sin embargo, creemos que pueden realizar muchos planes de mejora en la asociación sobre todo en el tema del cuidado y mantenimiento de las fincas, con esto podrán controlar las malezas y enfermedades de sus cultivos que actualmente presentan serios problemas.

### 9.3.2 Conservación y limpieza de café orgánico

Según lo investigado podemos decir que la asociación gracias al apoyo de DEVIDA como mencionamos anteriormente realiza un buen cuidado en su y mantenimiento en las fincas de café orgánico y esto también es generado gracias a las reuniones constantes que realizan los asociados de los cuales discuten principalmente el tema de la conservación y cuidado del café con el objetivo principal de seguir produciendo sin tener pérdidas, además de mejorar constantemente su calidad del café, a continuación presentaremos algunos aspectos que se consideran en la conservación y, cuidado y limpieza del café orgánico.

- Mejoramiento de los suelos

Según DEVIDA (2018), este punto es muy importante ya que todos los asociados buscan una mayor producción de café constantemente y esto va depender mucho de las condiciones del suelo, por lo que deben de cumplir las siguientes prácticas de mejoramiento.

a) Aplicación de Abonos Orgánicos: Es una práctica de mejora continua en la estructura del suelo que aunque es muy costosa debemos de aplicarlo cada año para obtener el mejoramiento de nuestro suelo y obtener una mayor producción.

b) Sombra Permanente: Son áreas verdes, mejor dicho los árboles que son compatibles con el cultivo de café ya que genera materia orgánica con material de hojas, ramas, siempre manteniendo el principio de productividad, aire y luz, que requiere el cultivo del café.

c) Todo el material vegetativo que cortamos a las plantas de café en poda, debe ser incorporado al suelo como, para que aporte al mejoramiento de los suelos, en forma ordenada y cíclica.

- Control de malezas en el cultivo de café

Para un buen control de las plantas se debe de realizar como mínimo, dos a tres controles de malezas por año utilizando para ello el machete o moto guadaña. Se recomienda el uso de lampa y herbicidas.

A continuación presentaremos una tabla que indica las etapas críticas en que deberán de controlar las malezas:

**Tabla 11 - Control de malezas**

Set	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Agosto
Floración			Llenado de Grano				Cosecha			Descanso	
<b>ETAPAS CRITICAS</b>											

**Fuente:** Documentos de la asociación

Según lo observado podemos afirmar que este punto es muy poco controlado por la asociación debida a la falta del personal en el cuidado de las fincas, ya que solamente lo realiza una persona, el Sr. Elvis Flores, es por eso que la asociación se expone a los siguientes malezas que perjudican el cultivo de café por las siguientes razones:

- Compiten con el café por agua, luz y nutrientes.
- Son refugio de plagas y enfermedades.
- Disminuyen la floración.
- Debilitan el crecimiento de los brotes de café, afectando la producción y calidad de los granos.
- Reducen el crecimiento de las ramas.

- Control de plagas y enfermedades

Para un manejo completo de la finca es necesario realizar monitorios constantes para un control oportuno de plagas y enfermedades, pues están causando daños a la planta minimizando la producción y la ventaja de la calidad del fruto, en la asociación observamos que hay plagas y la

contrarrestan de cierto modo, sin embargo cuando no hay temporada alta de producción se descuidan mucho en el cuidado debido a falta de personal en la asociación, en consecuencia hay malezas (malas hierbas) en las fincas que causan pérdidas.

Las principales plagas y enfermedades que podemos detectar son las siguientes:

Broca: Son gorgojos que barrenan a los frutos en etapas de grano lechoso, penetran por el ombligo de los cerezos hasta llegar a la almendra depositan sus huevos.

Control de la Broca: Para prevenir esta plaga se debe de rebuscar, raspar y recoger los granos caídos, limpieza de cafetales. No depositar la pulpa fresca en los cafetales, Utilizar trampas caseras en cafetal.

Ojo de Pollo: Ataca hojas, tallos, ramas y frutos, las hojas presentan manchas circulares visibles, al principio son de color oscuro y gris blanquecino, en los frutos se presenta por medio de una mancha redonda hundida de color amarillo y pardo al final.

Control de Ojo de Pollo: Como medida de prevención podemos optar por no sembrar cerca de riachuelos y quebrados, regulación de sombra oportuna y poda, fertilización balanceada.

- Fertilización

Según DEVIDA (2018), la fertilización es muy importante para combatir plagas y enfermedades además permite la reposición de nuestros nutrientes extraídos por la planta durante el periodo de crecimiento, desarrollo y producción.

El fertilizante o proceso de abono existe una diversidad de sustancias orgánica o inorgánica que cuenta con nutrientes en formas asimilables por las plantas, es realizado para incrementar la producción y en búsqueda de mejorar la calidad, en la asociación pudimos visualizar que realizan este proceso en base a Guano de Isla, Dolomita y Roca Fosfórica.

Una buena fertilización permite tener plantas sanas tolerantes a plagas y enfermedades, además de incrementar los rendimientos de producción por hectárea y mejorar la calidad de manera sostenible.

Las consecuencias de no realizar la fertilización son las plantas débiles (caídas de hojas y frutos poco uniforme), susceptibles a plagas y enfermedades, mala calidad del grano y retardo en el periodo de crecimiento.

Lo adecuado es realizar tres veces al año esta fertilización para que la planta obtenga una buena formación de pelos absorbentes.

A continuación presentaremos las fertilizaciones adecuadas que se deben de realizar:

**Tabla 12 - Fertilizaciones según DEVIDA**

1 era fertilización			2da fertilización				3era fertilización				
Floración			Llenado del Grano				Cosecha				Descanso
Set	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago
Nacen los Pelos Absorbentes			Los pelos absorbentes siguen desarrollándose				Los pelos absorbentes van muriendo				No existen pelos absorbentes

**Fuente:** DEVIDA

- Fertilización de la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico  
Para un buen desarrollo de las especies se realizara 4 fertilizaciones:

**Tabla 13 - Fertilización de la Asociación Sumaq Café Ecológico**

a) Instalación en campo y primera fertilización: Se utilizara la siguiente dosis en los suelos:

Fertilizante	Cantidad	Lugar de Instalación
Dolomita	20 gr.	En el Hoyo
Guano de Isla	80gr	Alrededor del Hoyo
Roca Fosfórica	40gr.	En el Hoyo

b) Segunda Fertilización: Esto se desarrolla después de 1 mes de haber realizado la primera fertilización, con la siguiente dosis.

Fertilizante	Cantidad	Lugar De Instalación
Guano de Isla	120 gr	Alrededor del Hoyo
Roca Fosfórica	60gr	Alrededor del Hoyo

c) Tercera Fertilización: Esto se desarrollara después de 2 meses de haber desarrollado la segunda fertilización, se aplicara la siguiente dosis:

Fertilizante	Cantidad	Lugar De Instalación
Guano de Isla	160 gr	Alrededor del Hoyo
Roca Fosfórica	60gr	Alrededor del Hoyo

d) Cuarta Fertilización: Esto se desarrollara después de 3 meses de haber desarrollado la tercera fertilización, se aplicara la siguiente dosis:

Fertilizante	Cantidad	Lugar De Instalación
Guano de Isla	200gr	Alrededor del Hoyo
Roca Fosfórica	100gr	Alrededor del Hoyo

**Fuente:** Documentos de la asociación

## 10. Canal de Distribución

Según Molinillo (2014), nos menciona en su libro de "Distribución Comercial Aplicada", que desde tiempos históricos, vemos que el comercio ha sido parte de la humanidad desde su inicio en el desarrollo económico, lo cual permitió que existiera una conexión entre los productores y consumidores generando así la aparición de la distribución comercial, la misma que tiene por objetivo poner a colocación los productos o servicios a los consumidores finales, en base a una planificación, desarrollo y coordinación, para que lograr satisfacer las necesidades de las personas.

Por consiguiente, es que las empresas empiezan a enfrentar ciertas competencias dentro del mercado en busca de nuevos compradores, para la cual aparece el manejo de distribución comercial, con la finalidad de contar con los productos o servicios disponibles en lugar, tiempo y condiciones deseadas, brindando con ello el servicio post venta.

## Flujos de los canales de distribución

Nos define el canal por donde los productos o servicios se trasladaran desde la zona de producción hasta el lugar donde se ubiquen los consumidores, la cual se conoce como canal de distribución, ya que conforma el conjunto de grupos partícipes en la transferencia de los bienes (fabricantes, mayoristas, minoristas, agentes comerciales, etc.).

- Flujo de pedido de mercancía: Nos muestra la voluntad de compra del consumidor la cual es captado por el productor, la misma que inicia con el abastecimiento y se negocia la cantidad y las condiciones de venta y recojo.

-Flujo de propiedad: Es la transmisión del producto, donde en su mayoría existe la participación de intermediarios que no tienen contacto directo con los bienes, o el uso de transportes que solo trasladan los bienes sin tomar posesión de los mismos.

-Flujo de pago: Es el intercambio del bien por unidades monetarias, la misma que será en base a los acuerdos realizados entre los que conforman el canal de distribución.

-Flujo físico: Es el procedimiento en el cual se produce el envío del producto donde toman parte otras entidades para su transporte y almacenamiento.

-Flujo de negociación: Interviene todas las partes para lograr establecer un acuerdo en la transacción comercial, como el precio, cantidades, entrega, etc.

-Flujo de financiación: Es donde se establece las condiciones de pago entre las partes que componen el canal.

-Flujo de promoción: Se busca lograr fomentar la venta del producto de cara a los intermediarios o consumidores.

-Flujo de riesgo: Se registra en base al tipo de mercancía y del comportamiento de la oferta y demanda, la misma que puede perjudicar a los miembros que forman parte del canal.

### 10.1 Estructura de los canales de distribución

Estructura básica: Lo conforman todas las entidades que se encuentran dentro del canal y toman posesión del bien o servicio (fabricante, mayorista, minorista).

Estructura superficial: Son aquellos que intervienen en la distribución comercial, como apoyo a la estructura básica y en ocasiones no toman propiedad del producto (agencias de publicidad, almacenamiento, compañía de seguros, etc.)

### 10.2 Clasificación del Canal de Distribución

Canal indirecto: Se le conoce por hacer el uso de canal corto de distribución, ya que se suele usar un intermediario, siendo el minorista que compra al productor y

lo vende al consumidor final o por ser canal largo, cuando existe dos intermediarios como mayorista y minorista.

Canal directo: No cuenta con la existencia de intermediarios, y la negociación se realizara directamente entre el productor y el consumidor, donde el costo de distribución será mayor, lo que no permite una flexibilidad inmediata a la hora de adaptarse al mercado.

### **10.3 Intermediarios comerciales dentro del canal de distribución**

Son mediadores dentro del proceso de distribución que se encarga de acercar el producto desde su creación hasta su consumo:

Intermediario mayorista: Son aquellos que compran a los fabricantes y/o otros mayoristas, quienes buscan revender posteriormente a mayorista y minoristas o a empresas que utilicen los productos dentro de su proceso de producción. En algunos casos se les conoce por sus funciones, como proveedores, distribuidores, etc.

Intermediario minorista: Son aquellos que ocupan el último lugar dentro del canal de distribución, ya que adquieren los productos de los productores o mayoristas para su reventa a los consumidores finales, asimismo, lleva a cabo ciertas actividades que promueven la mejora de servicio al cliente y su competitividad dentro del mercado.

### **10.4 Criterios para la selección de los canales de distribución**

Flexibilidad: Es la capacidad del canal para poder afrontar los cambios, ya sean tecnológicos, medioambientales, sociales o el modo de compra.

Control: Demuestra la capacidad que tiene el productor para influir en las variables del comercio (precio, promoción, etc.) hasta los lugares de venta final.

Colaboración: Representa la conexión de intercambio de información y cooperación entre el fabricante y el distribuidor.

Cobertura: Es la disponibilidad del producto hacia el consumidor final, en la cual se considera el ámbito geográfico.

Imagen: El perfil que debe proyectar el distribuidor debe ser de favorable percepción por los consumidores lo alinearan al producto.

Competencia en servicios: Es la forma que el intermediario respeta los términos del fabricante al prestar los servicios añadidos al producto.

Compatibilidad: Busca que los canales de distribución sean concurrentes sin que conduzca a un conflicto entre el fabricante y el intermediario.

### **10.5 Localización de mercado**

IEEI (2013), nos dice en su artículo que el objetivo de las empresas es vender su producto y para ello deben conocer a quien van a dirigirse.

Lo más lógico será que no podremos llegar a todos los clientes y ofrecer todos los productos, por ello nos centraremos en un grupo de clientes que comparten características comunes: segmentación de mercado. Así primero debemos pensar qué clientes son los que van a comprar el producto. Posteriormente de eso se realizara un estudio de mercado.

Seguidamente de esto, para que una empresa pueda llevar a cabo su actividad, necesita disponer de un espacio por ejemplo: edificio, nave o planta de producción si es una actividad industrial, o de un local si se trata de una actividad comercial o de servicios. En resumen, necesita seleccionar un espacio físico donde instalar los factores necesarios para producir.

### **10.6 Localización Nacional**

La Asociación De Productores Sumaq Café Ecológico es una asociación dedicada principalmente a la producción y venta local de café, está integrada por pequeños productores de café ubicada en San Martín de Pangoa – Perú, el café es sembrado por sus propios socios, la organización concentra su trabajo en el desarrollo de capacidades en la parte técnica, el liderazgo y equidad de género.

Según lo investigado podemos determinar que ellos promocionan su producto por medio de ferias que se realizan en la plaza de Pangoa, es importante saber que cuentan tres locales que sirven como punto de venta de sus productos para distribuir a nivel nacional gracias al apoyo de su presidente Sr. Reynaldo Flores. Asimismo, podemos saber que gracias al apoyo de las entidades ya nombradas y a su presidente han participado en ferias nacionales tanto como Expoalimentaria y Expo Café.

Uno de los clientes nacionales fuertes de la asociación es CECOVASA, cooperativa agraria ubicada en Puno.

### **10.7 Localización internacional**

Actualmente, la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico se encuentra en pleno desarrollo, ya que como sabemos exportan por medio de un canal indirecto, debido a que logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas tanto del mercado europeo, como el mercado estadounidense (mercado objetivo), además podemos saber que este último país suele realizar el contrato usualmente por dos contenedores al mes de café

orgánico, según la información brindada por el Sr. Reynaldo Flores. Podemos saber también que la asociación exporta netamente café orgánico a Estados Unidos a localidades específicas de New York y Manhattan.

## CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA

### 3.1 Operacionalización de variable

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>Proceso de Exportación</b>	Según Espinosa, (2017), en su artículo " <b>Procesos de exportación e importación</b> " menciona que cuando hablamos de proceso de exportación, nos referimos al envío o traslado legítimo de algún bien o servicio fuera del territorio nacional. Para cumplir eficientemente este proceso deberá de cumplir ciertos procedimientos, además de las legislaciones específicas y los elementos fiscales.	<b>Conocimiento en la Exportación</b>	Conocimiento y Asesoría Aduanero
			Capacitación Aduanera de la Exportación
			Experiencia en exportación
		<b>Calidad</b>	Control de la calidad del producto
			Normas y Certificaciones de calidad
			Proceso De Mejora Continua
		<b>Canales de Distribución</b>	Elección de canal de distribución
			Intermediarios
			Localización del mercado.

### **3.2 Diseño de investigación**

Nuestro diseño de investigación es no experimental transversal - descriptiva y tiene un enfoque cuantitativo, ya que se medirá los indicadores de estudio a través de la lista de cotejo en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico de San Martín de Pangoa.

### **3.3 Unidad de estudio**

#### **Unidad de análisis cuantitativo:**

La presente tesis tiene como unidad de estudio la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico de San Martín de Pangoa del departamento de Junín, cuyo RUC es 20568571259, ubicada en Av. Sonomoro Nro. Sn (esquina De Av. Sonomoro Y Call.3 Noviembre) en Junín /Satipo/ Pangoa, lugar donde se realizara toda el estudio. Se decidió investigar debido a la fuerte demanda de productos orgánicos en nuestro país. Y debido a que el propósito a futuro de la asociación es generar actividades de comercio exterior, exportar directamente y aumentar sus asociados para ser una cooperativa reconocida.

### **3.4 Población**

Para esta investigación la unidad de análisis es cuantitativa y la población será los 128 asociados de la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico de San Martín de Pangoa del departamento de Junín.

### **3.5 Muestra (muestreo o selección)**

Se ha considerado para la muestra en el estudio a los 32 asociados pertenecientes a la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico de San Martín de Pangoa del departamento de Junín.

### **3.6 Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos**

La técnica que se llevara a cabo como recolección de datos será la lista de cotejo, en la cual esta técnica es nuestro instrumento en que se tomará en cuenta las dimensiones, subdimensiones e indicadores desarrollados por los investigadores hacia los 32 asociados como muestra de la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico de San Martín de Pangoa.

Esta lista de cotejo se divide por una escala de valoración en la cual lo hemos realizado de la siguiente manera: muy eficiente (3), eficiente (2), poco eficiente (1), nada eficiente (0), con esta modalidad los 32 asociados marcaran con una equis (x) los indicadores establecidos como preguntas de cada sub dimensión, con esto determinaremos la

eficiencia del proceso de exportación de café orgánico según las dimensiones de: conocimiento de Exportación, calidad y canales de distribución

### 3.7 Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos

Finalmente a través de las investigaciones realizadas a la asociación enfocaremos nuestro estudio en un diagrama de análisis, con la cual nos permitirá fundamentar mejor los indicadores.

Enfoques de investigación	Métodos de contacto	Recolección de datos	Muestreo	Instrumento
Procesos	Personal	Cuantitativo	Tamaño de la muestra 32 asociados	Lista de cotejo

#### 3.7.1 Técnica de recolección de datos y análisis de datos

Para la recolección de análisis de los resultados lo expresaremos en tablas estadísticas que nos darán como resultados el total promedio de cada dimensión y determinaremos la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.

#### Fuentes Primarias

Observación directa: Realizamos una observación directa como trabajo de campo ya que para recolectar datos describiremos la situación actual en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico de San Martín de Pangoa con respecto a la eficiencia de la exportación de café orgánico.

#### Fuentes Secundarias

- Se recolecto información de páginas web, libros virtuales relacionados a nuestro tema de investigación.
- Se recolecto información mediante documentos brindados por la asociación.
- Se recolecto información mediante fotos recolectadas en la asociación.
- Se utilizó como fuente el portal de Adex Data Trade sobre las tablas de exportaciones de productos orgánicos del año 2017.
- Se realizó entrevistas a los asociados.

Se obtuvo resultados por medio del instrumento que las expresaremos en tablas estadística.

## CAPÍTULO 4. RESULTADOS

Presentación, análisis e interpretación de los resultados

**Tabla 14 - Escala de Valoración**

VALORACION	
Muy eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Esta escala de valoración se detalla en las puntuaciones de: muy eficiente (3), eficiente (2), poco eficiente (1) y nada eficiente (0), elaboraremos nuestros resultados según nuestra instrumento "lista de cotejo". En donde indicaremos las alternativas de los 32 asociados y pondremos las puntuaciones en base a nuestros ítems expresados en preguntas cerradas, dimensiones y sub dimensiones de conocimiento en la exportación, calidad y canales de distribución.

### **Descripción del Análisis de Recolección y procesamiento de Datos:**

A continuación, detallaremos nuestros resultados obtenidos por medio de tablas de nuestros ítems de: Conocimiento en la exportación, Calidad y Canales de Distribución, en donde también veremos diagramas estadísticos de cada una de nuestras sub dimensiones y gracias a las valoraciones obtenidas por los 32 asociados obtendremos nuestros procesamientos de datos de cada sub dimensión, que finalmente lo detallaremos en diagramas generales de cada una de nuestras dimensiones, en donde se verá los puntos fuertes y bajos de la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, y finalmente en base a este análisis de recolección de datos elaboraremos propuestas de mejora y recomendaciones para el beneficio de la asociación.

Por último, añadir que los resultados de la investigación se desarrolló por medio de un trabajo de campo constante por medio nuestro y la acogida de los 32 asociados lo obtuvimos gracias a la coordinación del presidente de la asociación el Sr. Reynaldo Flores.

**Tabla 15 - Ítems de Conocimiento de Exportación**

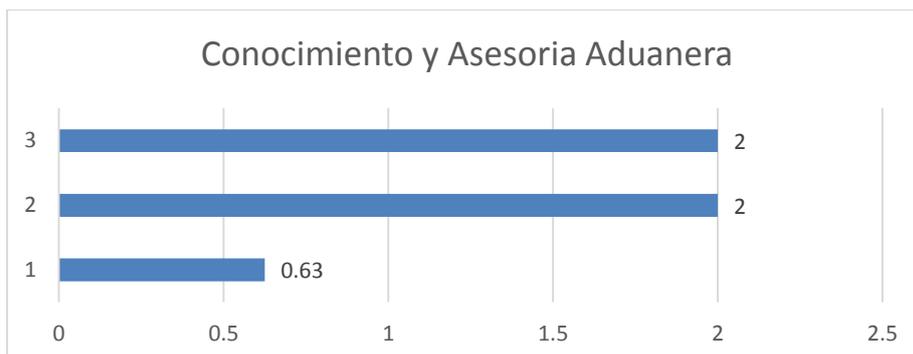
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>		
<b>Conocimiento y asesoría aduanera</b>	1 ítem	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero
	2 ítem	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.
	3 ítem	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.
<b>Capacitación aduanera para la exportación</b>	4 ítem	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación
	5 ítem	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos
	6 ítem	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos
<b>Experiencia en exportación</b>	7 ítem	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera
	8 ítem	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación
	9 ítem	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción

**Descripción:**

Esta tabla detalla cada una de nuestros Ítems de la dimensión: Conocimiento en la Exportación de la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico que se dividirá en sub dimensiones de Conocimiento y asesoría aduanera, Capacitación aduanera para la exportación y Experiencia en exportación, este esquema es representado por ítems del 1 al 9 elaborados con preguntas cerradas respondidas por nuestra muestra de los 32 asociados.

**Tabla 16 - Procesamiento de Conocimiento y Asesoría Aduanera**

CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACION	Valoración de Ítems			Total Promedio
Conocimiento y Asesoría Aduanera	0.63	2	2	1.54



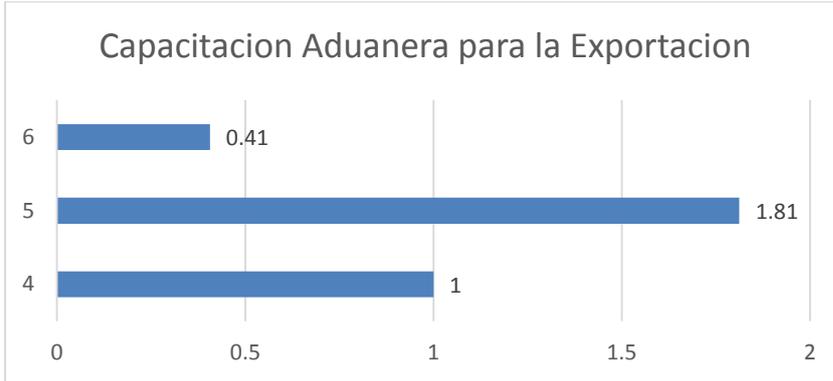
**Figura 01 - Diagrama de Conocimiento y Asesoría Aduanera**

**Interpretación:**

Como resultado obtenido según lo observado en la asociación de productores Sumaq Café podemos saber en base a la sub dimensión : conocimiento y asesoría aduanera, se obtuvo como resultado 1.54 (Poco Eficiente), ya que la asociación no cuenta con un profesional experto en trámites aduaneros que realice el proceso de exportación , es por eso que ellos recurren a asistir a ONG'S e instituciones públicas locales en busca de capacitación, sin embargo, presentan deficiencia ya que se encuentran en distintas comunidades en el distrito de San Martin de Pangoa y es poco accesible para los asociados asistir a charlas o capacitaciones realizadas en otros departamento.

**Tabla 17 - Procesamiento de Capacitación Aduanera para la Exportación**

CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACION	Valoración de Ítems			Total Promedio
Capacitación Aduanera para la Exportación	1	1.81	0.41	1.07



**Figura 02 - Diagrama de Capacitación Aduanera para la exportación**

**Interpretación:**

Asimismo en la sub dimensión: Capacitación aduanera para la exportación tenemos como resultado 1.07 (Poco Eficiente), ya que las capacitaciones en la zona de Pangoa en el tema de exportación no se realiza y es por eso que ellos no conocen los requisitos, tramites y documentación necesaria para la exportación de sus productos

**Tabla 18 - Procesamiento de Experiencia En Exportación**

CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACION	Valoración de Ítems			Total Promedio
	Ítem 1	Ítem 2	Ítem 3	
Experiencia en Exportación	0.47	1.09	1.41	0.99



**Figura 03 - Diagrama de Experiencia en Exportación**

### Interpretación:

Por ultimo en la sub dimensión: Experiencia en Exportación tenemos como resultado 0.99 (Nada Eficiente), debido a los puntos anteriores señalados, la única forma que ellos puedan comercializar sus productos en el exterior es a través de empresas y/o personas jurídicas, por ende el volumen de producción es mínimo, a causa también de las condiciones climáticas ocasionadas por el fenómeno del niño, por esto no logran abastecer una venta de exportación expresados en contenedores de 40" o 20 " pies.

**Tabla 19 - Procesamiento De Conocimiento En La Exportación**

CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACION	Valoración de Ítems			Total Promedio
Conocimiento y Asesoría Aduanera	0.63	2	2	1.54
Capacitación Aduanera para la Exportación	1	1.81	0.41	1.07
Experiencia en Exportación	0.47	1.09	1.41	0.99
<b>TOTAL PROMEDIO DE CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACION</b>				<b>1.20</b>



**Figura 04 - Diagrama de Conocimiento En La Exportación**

### Interpretación:

Este grafico determina el resultado de la dimensión "Conocimiento en la Exportación" que está dividido por las sub dimensiones de Conocimiento y Asesoría Aduanera, Capacitación Aduanera para la exportación y Experiencia en Exportación y sus ítems correspondientes, según las respuestas de los 32 asociados.

Finalmente, con todos los resultados recopilados en base a las sub dimensiones, obtenemos como resultado final en la dimensión "Conocimiento en la exportación" el puntaje de 1.20 (Poco Eficiente).

**Tabla 20 - Ítems de calidad**

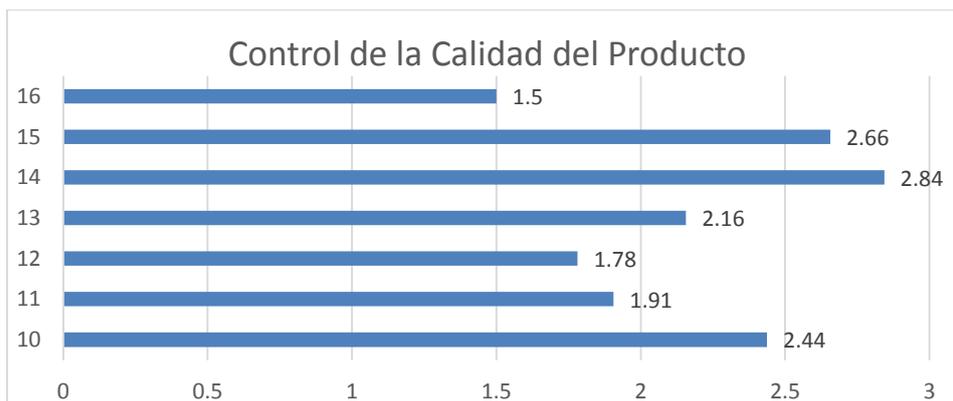
<b>II. CALIDAD</b>		
<b>Control de la Calidad del Producto</b>	10 ítem	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.
	11 ítem	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos
	12 ítem	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado
	13 ítem	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto
	14 ítem	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados , limpios ,secos y libre de olores que puedan contaminar el producto
	15 ítem	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas
	16 ítem	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico
<b>Normas y Certificaciones de Calidad</b>	17 ítem	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas
	18 ítem	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)
<b>Proceso de Mejora Continua</b>	19 ítem	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café Orgánico
	20 ítem	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico
	21 ítem	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad

**Descripción:**

Esta tabla detalla cada una de nuestros Ítems de la dimensión: Calidad de la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico que se dividirá en sub dimensiones de Control de la Calidad del Producto, Normas y Certificaciones de Calidad y Proceso de Mejora Continua, este esquema es representado por ítems del 10 al 21 elaborados con preguntas cerradas respondidas por nuestra muestra de los 32 asociados.

**Tabla 21 - Procesamiento de Control de Calidad del Producto**

CALIDAD	Valoración de Ítems							Total Promedio
Control de la Calidad del Producto	2.44	1.91	1.78	2.16	2.84	2.66	1.5	2.18



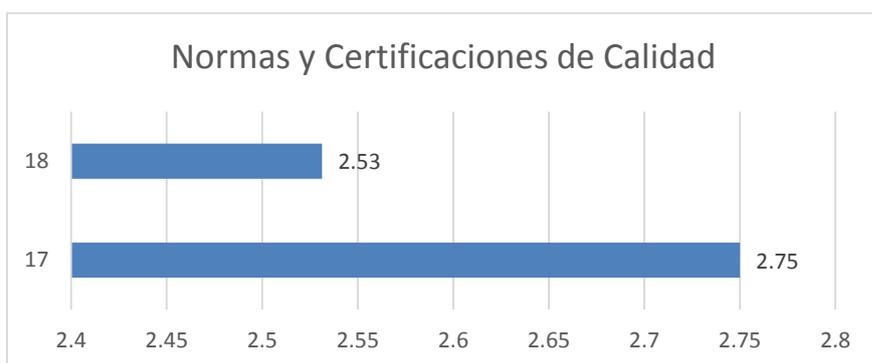
**Figura 05 - Diagrama de Control de Calidad del Producto**

**Interpretación:**

Como resultado obtenido según lo observado en la asociación de productores Sumaq Café podemos saber en base a la sub dimensión: Control de la Calidad del Producto se obtuvo como resultado 2.18 (Eficiente), debido a que los agricultores al pertenecer a una asociación de productores apoyado por DEVIDA, realizan buenas prácticas de técnicas de cultivo, como poda, control de plagas y malezas y fertilización adecuada. Sin embargo, la asociación no cuenta con una correcta presentación en su producto al no contar con un adecuado empaquetado a diferencia de otras marcas productoras de café.

**Tabla 22 - Procesamiento de Normas y Certificaciones de Calidad**

CALIDAD	Valoración de ítems		Total Promedio
Normas y Certificaciones de Calidad	2.75	2.53	2.64



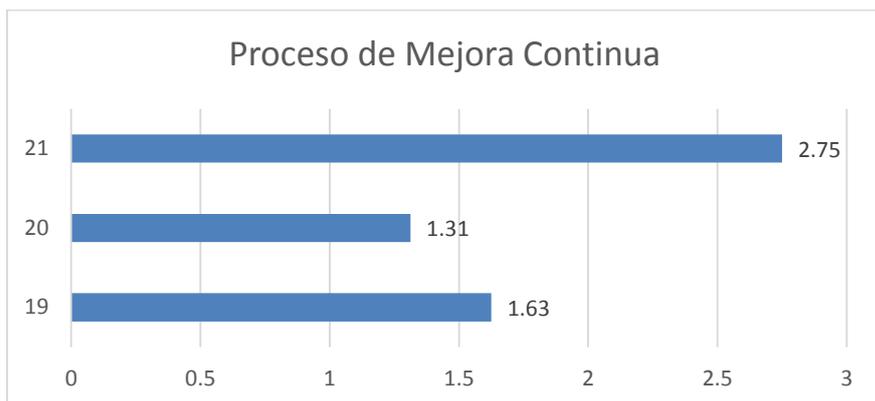
**Figura 06 - Diagrama de Normas y Certificaciones de Calidad**

**Interpretación:**

Asimismo en la sub dimensión: Normas y Certificaciones de Calidad se tuvo como resultado 2.64 (Eficiente), debido a que la asociación cuenta con sellos certificadores nacionales e internacionales que les permite cumplir con todas las certificaciones, este puntaje es alto ya que la asociación realiza un proceso de inspección interna para que les den estas certificaciones.

**Tabla 23 - Procesamiento de Proceso de Mejora Continua**

CALIDAD	Valoración de ítems			Total Promedio
Proceso de Mejora Continua	1.63	1.31	2.75	1.90



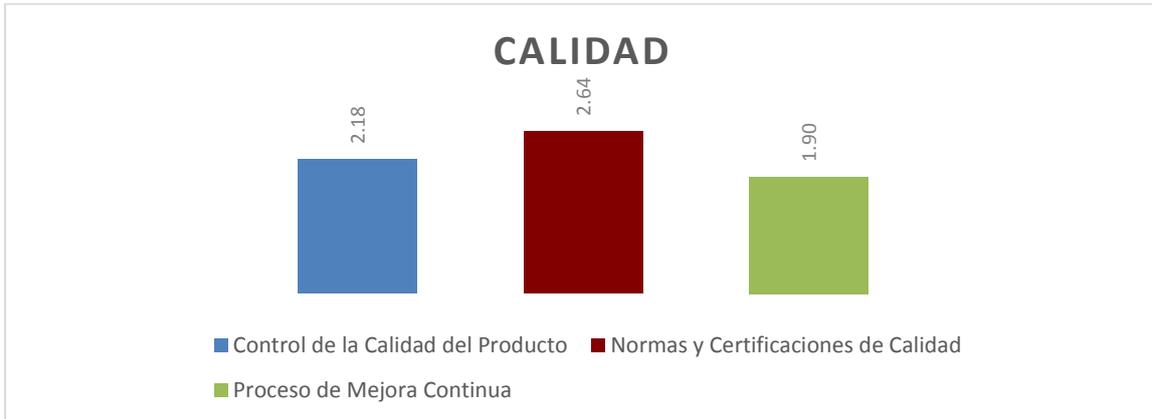
**Figura 07 - Diagrama de Proceso de Mejora Continua**

**Interpretación:**

Por ultimo en la sub dimensión: Proceso de Mejora Continua se tuvo como resultado 1.90 (Poco Eficiente), ya que si bien reciben capacitaciones y asistencia técnica de especialistas en la calidad para lograr mantener consigo las certificaciones, como ImoCert y Bio Latina; en su mayoría no todos los asociados tienen en completo estado orgánico todas sus fincas que cultivan café por falta de mano de obra para la eliminación y limpieza de malezas.

**Tabla 24 - Procesamiento De Calidad**

CALIDAD	Valoración de Ítems							Total Promedio
Control de la Calidad del Producto	2.44	1.91	1.78	2.16	2.84	2.66	1.5	2.18
Normas y Certificaciones de Calidad	2.75	2.53						2.64
Proceso de Mejora Continua	1.63	1.31	2.75					1.90
<b>TOTAL PROMEDIO DE CALIDAD</b>								<b>2.24</b>



**Figura 08 - Diagrama de Calidad**

**Interpretación:**

Este gráfico determina el resultado de la dimensión "Calidad" que está dividido por las sub dimensiones de Control de la Calidad del Producto, Normas y Certificaciones de Calidad y Proceso de Mejora Continua y sus ítems correspondientes, según las respuestas de los 32 asociados.

Finalmente, con todos los resultados recopilados en base a las sub dimensiones, obtenemos como resultado final en la dimensión "Calidad" el puntaje 2.24 (Eficiente).

**Tabla 25 - Ítems de Canal de Distribución**

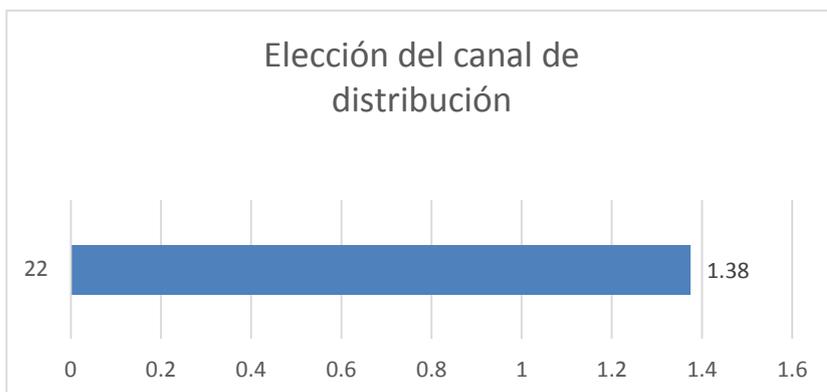
<b>III. CANAL DE DISTRIBUCION</b>		
<b>Elección del canal de distribución</b>	<b>22 ítem</b>	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense
<b>Intermediarios</b>	<b>23 ítem</b>	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense
<b>Localización del mercado</b>	<b>24 ítem</b>	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense

**Descripción:**

Esta tabla detalla cada una de nuestros Ítems de la dimensión: Canal de distribución de la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico que se dividirá en sub dimensiones de elección del canal de distribución, intermediarios y localización del mercado, este esquema es representado por ítems del 22 al 24 elaborados con preguntas cerradas respondidas por nuestra muestra de los 32 asociados.

**Tabla 26 - Procesamiento de Elección de Canal de Distribución**

CANAL DE DISTRIBUCION	Valoración	Total Promedio
Elección del canal de distribución	1.38	1.38



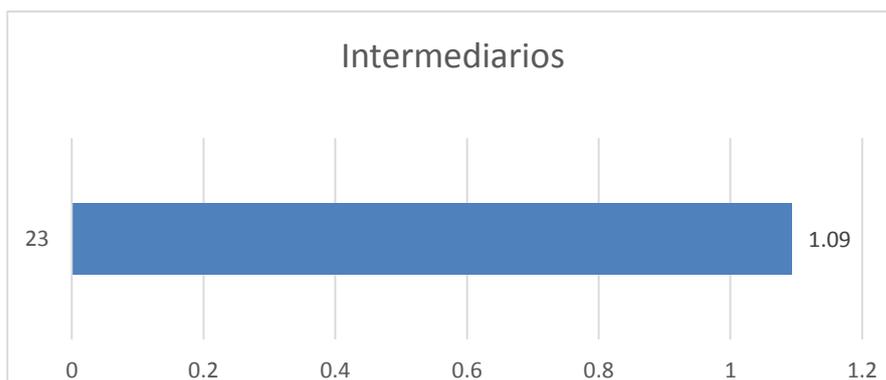
**Figura 09 - Diagrama de Elección de Canal de Distribución**

**Interpretación:**

Como resultado obtenido según lo observado en la asociación de productores Sumaq Café podemos saber en base a la sub dimensión: Elección del canal de distribución se obtuvo como resultado 1.37 (Poco Eficiente), si bien conoce que el mercado estadounidense es un mercado potencial en el consumo de café orgánico, la asociación tiene mucho desconocimiento sobre cómo identificar a sus clientes potenciales o conectarse con representantes comerciales (bróker/intermediarios) en el país destino que les permita generar ventas a empresas, sucursales, tiendas, o locales donde el consumo del producto es habitual entre los ciudadanos americanos.

**Tabla 27 - Procesamiento de Intermediarios**

CANAL DE DISTRIBUCION	Valoración	Total Promedio
Intermediarios	1.09	1.09



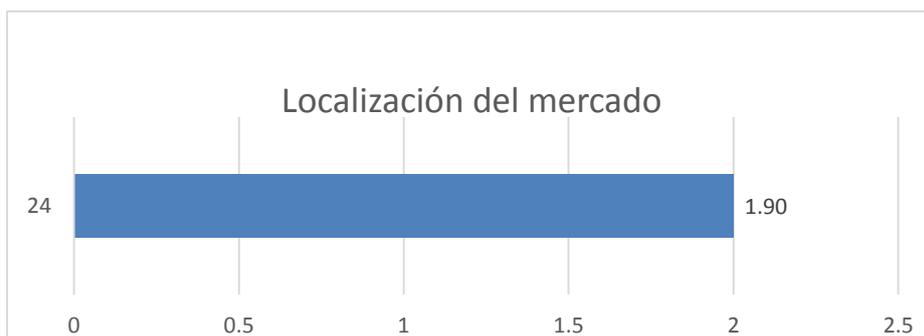
**Figura 10 - Diagrama de Intermediarios**

**Interpretación:**

Asimismo en la sub dimensión: Intermediarios se tuvo como resultado 1.09 (Poco Eficiente), ya que su participación a eventos y/o ferias es solamente a nivel Nacional, a través del apoyo de DEVIDA y PROVRAEM, que son entidades fomentadoras de productos cafetaleros en ferias importantes sobre el café en el país. Sin embargo, aún no han logrado asistir a ferias internacionales pero sí lograron recibir premios internacionales por taza de excelencia en la categoría de cafés especiales.

**Tabla 28 - Procesamiento de Localización del Mercado**

CANAL DE DISTRIBUCION	Valoración	Total Promedio
Localización del mercado	1.90	1.90



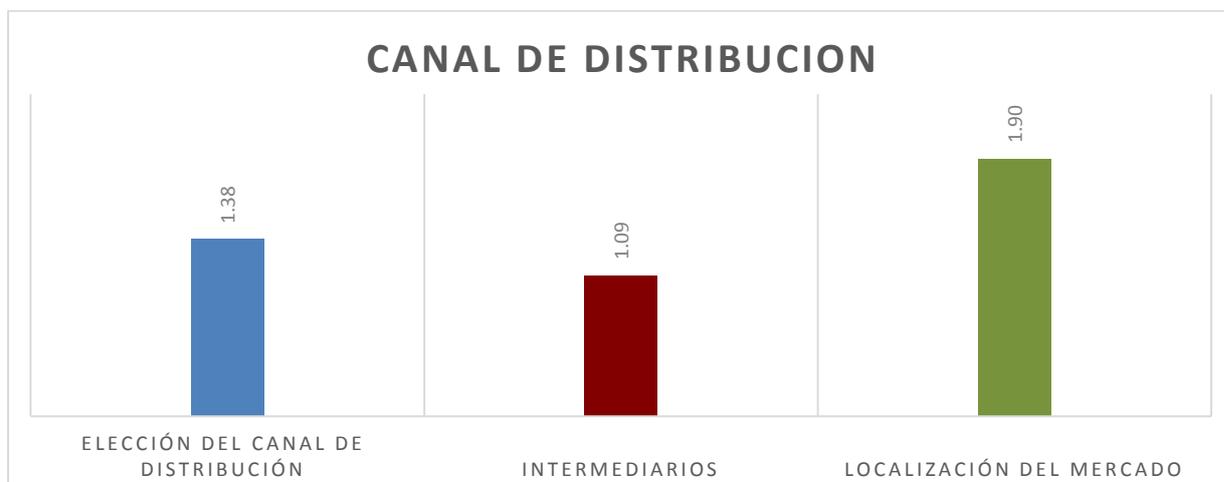
**Figura 11 - Diagrama de Localización del Mercado**

### Interpretación:

Por ultimo en la sub dimensión: Localización del mercado se tuvo como resultado 1.90 (Poco Eficiente), ya que a pesar de saber sobre el mercado a través de capacitaciones y las participaciones en ferias y contar con los sellos certificadores, que les permite poder comercializar su café, no es suficiente, debido a que nunca han recibido información necesaria sobre el mercado estadounidense que les permita identificar los principales consumidores y localidades donde puedan distribuir su café.

**Tabla 29 - Procesamiento De Canal De Distribución**

CANAL DE DISTRIBUCION	Valoración	Total Promedio
Elección del canal de distribución	1.38	1.38
Intermediarios	1.09	1.09
Localización del mercado	1.90	1.90
<b>TOTAL PROMEDIO CANAL DE DISTRIBUCION</b>		<b>1.49</b>



**Figura 12 - Diagrama de Canal de Distribución**

### Interpretación:

Este grafico determina el resultado de la dimensión "Canal de Distribución" que está dividido por las sub dimensiones de elección del canal de Distribución, intermediarios y localización del mercado y sus ítems correspondientes, según las respuestas de los 32 asociados.

Finalmente, con todos los resultados recopilados en base a las sub dimensiones, obtenemos como resultado final en la dimensión "Canal de Distribución " el puntaje 1.49 (Poco Eficiente).

## CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN

Esta investigación tuvo como propósito describir el nivel de eficiencia en el proceso de exportación en la Asociación Sumaq Café Ecológico de Perú a EE.UU. A continuación se estará discutiendo los principales contrastes con los hallazgos encontrados en nuestro estudio.

Según los resultados obtenidos en esta investigación, estos resultados no guardan relación con lo que sostiene Quispe (2018) en su tesis titulada "Determinación de Costos de Comercialización de café en el proceso de exportación de CECOVASA LTDA. Campaña 2010", ya que la Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras de los Valles de Sandía ubicado en la región de Puno la conforman 8 cooperativas y representan a más de 5,000 productores. CECOVASA exporta café desde su fundación en 1970; y por el número de productores y volumen de exportación es la segunda organización de productores cafetaleros más importante del país y primera a Nivel regional. Con estos datos podemos entender que ellos manejan su proceso de exportación en óptimas condiciones debido a su organigrama empresarial bastante amplio, así como también sus diversas bases cooperativas, marcas de café y su constante participación en ferias internacionales.

Ellos definitivamente no cuentan con problemas de conocimiento de exportación, es más capacitan a diversas asociaciones de sus sectores, es por eso que la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico se propone como modelo a seguir y visión ser una cooperativa tan prestigiosa como lo es CECOVASA, sin embargo para alcanzar este propósito deberá de mejorar mucho y su junta de asociados deberá de comenzar primero con atraer más asociaciones para que poco a poco formen una cooperativa.

De los resultados obtenidos en esta investigación, estos resultados guardan relación con lo que sostiene Limache (2018) en su tesis titulada "Análisis del proceso de exportación y su incidencia en la comercialización en el mercado internacional de los productores de quinua en la región puno, periodo 2014 – 2015", donde indica que en conocimiento de trámite aduanero, las asociaciones nunca han contado con profesionales capacitados para realizar trámites aduaneros, resultando ser uno de los aspectos que inciden en el proceso de exportación en la comercialización de sus productos en el mercado internacional de los Estados Unidos. Asimismo, en asesoría aduanera, las asociaciones nunca han contado con el apoyo de las instituciones públicas para poder realizar sus trámites aduaneros, es así que la investigación comprobó que no existe demasiado apoyo por parte del gobierno nacional, regional y locales para en guiarlos en realizar sus trámites aduaneros.

Por otro lado, demuestra que las asociaciones desconocen la existencia de instituciones que capaciten en realizar exportaciones, como PROMPERU, MINCETUR, ADEX, Cámara de Comercio y otros. Pero se ha comprobado que están en la capacidad de cumplir con los requisitos

para poder exportar. Asimismo, se comprobó también que la mayoría de asociaciones no cuentan con profesional con experiencia en exportación, lo que genera que nunca han exportado en forma directa, es por ello que continúan vendiendo sus productos a intermediarios, esto a su vez es por desconocimiento e inexperiencia en exportación. Ello guarda relación con lo que en este trabajo de investigación se halló, ya que para la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, si bien reciben el apoyo de instituciones públicas y/o ONG, no todos los asociados logran asistir y ser participe en charlas, lo cual genera la poca eficiencia en cocimiento, asesoría y capacitación aduanera. Sin embargo, nuestros resultados no guardan relación en experiencia de exportación con la del autor, ya que se menciona que si logran contar con los volúmenes y la capacidad de producción, a diferencia de la asociación investigada que no logra ello al ser una cantidad mínima de 128 asociados para generar grandes toneladas de café, lo cual no es suficiente para exportar a los EE.UU.

Por otro lado, los resultados obtenidos guardan relación con lo que sostiene Salinas & Acuña (2015), en su tesis titulada "Proceso de producción para la exportación de café de calidad al mercado internacional por parte de la empresa CISA Exportadora durante el período 2014-2015", donde nos menciona sobre los criterios de la calidad en el proceso de producción para alcanzar las buenas prácticas en las fincas, para lo cual los encuestados opinan que el principal elemento para un buen café es la calidad, por ello se necesita de constante observación y asistencia para analizar su estado, ver cómo están siendo eficaz los productos utilizados para la fertilización, pero para hacer más efectiva la supervisión debe ser acompañada por otra persona en este caso por un personal capacitado por CISA Exportadora es decir se necesitan más de 4 asistencias técnicas para una supervisión efectiva. Asimismo, el autor menciona sobre el cumplimiento de los sellos de calidad y logre ser utilizado para la exportación, para lograr un sistema de gestión social ambiental, conservación de ecosistema, protección de la vida silvestre, conservación de los recursos hídricos, trato justo y buenas condiciones a los trabajadores, salud y seguridad a los trabajadores, manejo integrado de los cultivos, manejo integrado de los suelos, manejo integrado de los desecho. Para asegurar el cumplimiento de estos criterios, los productores son visitados por los técnicos encargados por cada sello de calidad. En este trabajo de investigación se observó lo antes mencionado por el autor, ya que la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, al contar con certificaciones de calidad como ImoCert, Fair Trade, etc.; logran tener visita de técnicos que revisan sus fincas que han sido certificadas orgánicamente mediante inspecciones que se realizan de forma anual, para evaluar si están cumpliendo lo acordado al obtener la certificación, lo cual ha generado que mejoren continuamente en el proceso de calidad en sus fincas.

Es importante saber, los resultados obtenidos guardan relación con lo que sostiene Vélez (2016), en su tesis titulada " Proceso de Exportación hacia China de granadilla desde Zaruma con certificación HACCP", donde nos menciona en su estudio que es importante realizar un plan de exportación para proporcionar una marca reconocida de Granadilla del Ecuador hacia el mercado

chino, ofreciendo a los consumidores una certificación HACCP que garantiza la confianza de la calidad de su producto, por otra parte, como segmentación del mercado se tiene la población de Shanghái ya que según demanda del mercado chino consumen frutas tropicales, entre ellas la granadilla.

Se utilizará el canal de distribución detallista para comercializar hasta llegar al consumidor final. En este caso todas las empresas o asociaciones que utilicen este proyecto como base utilizarán el canal de distribución de detallista ya que mediante un intermediario o minorista del mercado meta se obtendrá resultados óptimos de la comercialización de la granadilla en el mercado de Shanghái.

El utilizar este canal de distribución asegurará un mayor éxito, debido a que el intermediario conoce el mercado, los gustos y preferencias de los potenciales consumidores, brindando una ventaja competitiva a la empresa ecuatoriana exportadora. Los principales clientes intermediarios son los supermercados de la ciudad de Shanghái como Changqinteng, dicho mercado tiene una amplia acogida debido a los productos que comercializa.

Este trabajo de investigación guarda relación con el nuestro ya que podemos saber que la asociación de productores Sumaq café Ecológico, su mercado objetivo es Estados Unidos, debido al gran consumo de productos orgánicos de esta población y su canal de distribución es indirecto minorista debido al desconocimiento de proceso de exportación y debido a la deficiencia en volúmenes de producción. Es por eso que ambos proyectos cuentan similitud en su canal de distribución ya que su principal cliente es un intermediario, así como propuesta ambas partes deberán incursionar a la exportación directa para mejorar su comercialización y producir su producto en mayores volúmenes.

En el presente trabajo de investigación se encuentran diversas implicancias y semejanzas teóricas en cuanto a estudios previos relacionados al conocimiento de exportación, calidad y canales de distribución debido principalmente a que algunas de las investigaciones se enfocan en la cadena logística y producción del producto. Además, se observa que actualmente hay investigaciones que forman parte como guía o manual del proceso de exportación para las asociaciones y empresas, por otra parte no encontramos muchas investigaciones que se enfoquen al estudio del proceso de exportación de una asociación o empresa, sin embargo nosotros como investigadores hemos recopilado información de los últimos 5 años para poner en práctica nuestra discusión.

## CONCLUSIONES

- La eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la asociación de productores Sumaq Café Ecológico, Junín – Perú a EE.UU, 2017 lo medimos en base a estos criterios: Conocimiento en la exportación, Calidad y Canales de Distribución. De acuerdo a los resultados obtenidos, sin alguno de estos puntos no sería posible medir la eficiencia del proceso de exportación de café orgánico.
- El Conocimiento en la exportación es poco eficiente para determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la asociación de productores Sumaq Café Ecológico, Junín – Perú a EE.UU, 2017. Por eso, de acuerdo a los resultados obtenidos, la asociación de productores Sumaq Café Ecológico es poco eficiente en el conocimiento en todo el proceso de exportación, principalmente porque no realizan actividades de comercio exterior ya que no cuentan con un profesional que pueda guiarlos en exportación y en trámites aduaneros. Asimismo la asociación cuenta con capacitaciones realizados en la zona de Pangoa en todo el tema de producción de Café, sin embargo los asociados no tienen interés de buscar asesoría en trámites aduaneros a instituciones públicas como: PROMPERU, ADEX y CCL, y también la mayoría de asociados no acceden a capacitarse a charlas de exportación realizadas en otros departamentos y la mayoría de fincas no cuentan un gran volumen de producción para la venta al extranjero.
- La Calidad es eficiente para determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la asociación de productores Sumaq Café Ecológico, Junín – Perú a EE.UU, 2017. Por eso, de acuerdo a los resultados obtenidos, la asociación de productores Sumaq Café Ecológico cuenta con una eficiente cosecha de cultivo y proceso de producción de café orgánico, asimismo siempre almacenan su producto en ambientes ventilados y secos que ofrece su centro de acopio. También cumplen correctamente con el periodo de transición (desintoxicación) para recibir certificaciones de calidad y es por eso que cuenta con sellos certificadores nacionales e internacionales. Por otra parte deben de mejorar la presentación final del producto ya que en el empaque no colocan sus certificaciones ni la fecha de elaboración ni de vencimiento.
- Los Canales de Distribución es poco eficiente para determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la asociación de productores Sumaq Café Ecológico, Junín – Perú a EE.UU, 2017. Por eso, de acuerdo a los resultados obtenidos, la asociación de productores Sumaq Café Ecológico a pesar de conocer el mercado objetivo que es Estados Unidos, la asociación cuenta con una deficiente estrategia para captar clientes debido a que no asisten a ferias internacionales, es por esto que vender sus productos a intermediarios, minoristas y mayoristas viendo como la opción más segura de venta.

## RECOMENDACIONES

Tomando en cuenta la importancia de la investigación y en función a los resultados obtenidos, se planteará algunas sugerencias enfocadas para la Asociación De Productores Sumaq Café Ecológico, esto con la finalidad de poder lograr una mayor competitividad y mejoras dentro de su proceso de exportación.

### Aplicación de las normas ISO 780 e ISO 7000

En cuanto al empaque del café orgánico de la asociación de Productores Sumaq Café Ecológico es poco eficiente, debido a que la asociación no aplica la Norma ISO 780 en su embalaje de cajas de cartón que incluye los símbolos sobre el tamaño, información, color, etc. de identificación y manipulación de la mercancía para evitar daños durante el manipuleo.

También, el empaque no cumple con el correcto marcado y rotulado según la norma ISO 7000.

A continuación presentaremos la actualidad de la asociación y la propuesta que implementamos.

**Tabla 30 – Propuesta de la aplicación de la Norma ISO 780**

APLICACIÓN DE LA NORMA ISO 780	
ACTUALIDAD	PROPUESTA
<p>En el proceso de Embalaje la cajas no cuentan con símbolos de manipulación o etiquetas y solo tienen de referencia lo siguiente :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Datos del cliente</li> <li>• Peso bruto por caja</li> <li>• Cantidad del fruto por caja</li> <li>• Descripción del fruto</li> </ul> 	<p>Deberán de añadir los siguientes símbolos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Protección del sol, debido al calor a la que pueden afectarse esta carga perecedera.            </li> <li>• Hacia arriba, para movilizar la carga de la manera y orientación correcta.            </li> <li>• Humedad, debido al material del empaque, debe mantenerse en un ambiente seco.            </li> </ul> <p>Por otro lado deben de añadir etiquetas de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Datos del cliente</li> <li>• Peso bruto por caja</li> <li>• Cantidad del fruto por caja</li> <li>• Descripción del fruto</li> </ul>

**Tabla 31 - Aplicación de la Norma ISO 7000**

APLICACIÓN DE LA NORMA ISO 7000	
ACTUALIDAD	PROPUESTA
<p>En el proceso del empaque el marcado no adhiere los símbolos de pictogramas, ni presenta especificaciones de calidad que son las certificaciones orgánicas y tampoco cuenta con fecha de producción ni fecha de vencimiento.</p> 	<p>Según la norma ISO 7000 deberán de añadir lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Símbolos de manipulación</li> <li>• Especificaciones de calidad: certificaciones</li> <li>• Fecha de producción y vencimiento.</li> </ul> 

### Aplicación de un Nuevo Canal de Distribución

Mediante esta investigación principalmente sugerimos y proponemos que la asociación cuando tenga el apoyo necesario o cuente con un especialista que los apoye en todo el proceso de exportación y tramites aduanero, exporte directamente es arriesgado pero es mucho más beneficioso para el desarrollo de la asociación, ya que alcanzaran grandes volúmenes de producción, comercializaran directamente y promocionaran su producto, con esto buscamos que la asociación llegue ser una cooperativa reconocida.

A continuación presentaremos el actual canal de distribución de la asociación y la propuesta que nosotros planteamos.

**Tabla 32 - Propuesta de Canal de Distribución**

	<b>CANAL DE EXPORTACION</b>	<b>MODALIDAD DE EXPORTACIÓN</b>
<b>ACTUALIDAD</b>	<b>Exportación indirecta</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta al comerciante extranjero</li> <li>• Venta al comerciante local exportador</li> <li>• Venta a la empresa local exportadora</li> <li>• Bróker o intermediario</li> </ul>
<b>PROPUESTA</b>	<b>Exportación directa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta directa al importador extranjero. Por ejemplo: Royal Cooffee Importers, Atlas Coffee Importers, Mercon Coffee, Olam Specialty Coffee, Atlantic Specialty Coffee INC.</li> <li>• Representante comercial en el exterior</li> <li>• Agente comercial en el exterior</li> <li>• Joint Venture comercial en el exterior</li> <li>• Oficina comercial en el exterior</li> <li>• Joint Venture de distribución en el exterior</li> <li>• Filial comercial en el exterior</li> </ul>

**Tabla 33 - Propuesta de Talleres de Capacitación**

<b>CRONOGRAMA DE VISITAS A TALLERES DE CAPACITACIÓN</b>				
<b>MES</b>	<b>ENTIDAD</b>	<b>FECHA</b>	<b>TEMARIO</b>	<b>PARTICIPANTES</b>
<b>ENERO</b>	PROMPERU (MIÉRCOLES DEL EXPORTADOR)	23/01/19	Aprendiendo a exportar a paso a paso	Valentina Vargas Acevedo Víctor Huamán Dávila
<b>FEBRERO</b>	PROMPERU (MIÉRCOLES DEL EXPORTADOR)	06/02/19	Herramientas y plataformas digitales de PROMPERU para mejorar tu exportación  Aprenda a solicitar los beneficios aduaneros y tributarios: DRAWBACK y Saldo a favor del exportador  Oportunidades y Retos Comerciales en el Mercado Norteamericano  Perfil del consumidor norteamericano	Wilfredo Chihua Ordaya Cleiver Bustamante
<b>MARZO</b>	PROMPERU (MIÉRCOLES DEL EXPORTADOR)  SIERRA EXPORTADORA (Junín-Satipo)	27/03/19	Aprendiendo a Exportar Paso a Paso  Formación De Organizaciones De Productores Con Fines Comerciales En Aspectos Para El Trabajo	Salomina Poma Escobar Pascual Jara Ramos
<b>ABRIL</b>	PROMPERU (MIÉRCOLES DEL EXPORTADOR)	24/04/19	Cómo elaborar un Plan de Negocios de Exportación (1ra. Parte)  Cómo elaborar un Plan de Negocios de Exportación (2da. Parte)	
<b>MAYO</b>	Cámara Café y Cacao	30/05/19	Convención Nacional del Café y Cacao	

## RECOMENDACIONES FINALES

OBJETIVOS ESPECIFICOS	RECOMENDACIONES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar de qué manera el conocimiento en la exportación incrementa la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.</li> </ul>	<p>El Conocimiento en la exportación es poco eficiente en los procesos de exportación de café orgánico en la asociación de productores Sumaq Café Ecológico, y nosotros creemos que es importante, ya que de esta manera la empresa exportara grandes volúmenes de café y lograra tener mayores ganancias.</p> <p>Por otro lado, según la situación actual de la asociación se recomienda que contrate un profesional experto en temas de trámite aduanero y proceso de exportación, la cual podríamos ser nosotros quienes brindemos esos servicios de capacitación, a cambio de emprender una especie de contrato Know How, que por brindar capacitación nosotros nos beneficiemos teniéndolos como proveedores para emprender en el negocio de exportación de café como intermediarios.</p> <p>Se recomienda a la junta de asociados que realicen un cronograma de visitas a charlas realizadas en Junín o en otros departamentos , con el fin de que cada uno de los 32 asociados se capacite en temas de exportación y lo comparta con los demás, asimismo de esta manera los asociados conocerán los requisitos, modalidades y documentación necesaria para exportar sus productos.</p> <p>Para aumentar la oferta exportable de Café Orgánico en el departamento de Junín, se sugiere la unión del sector privado y entidades del estado peruano para aumentar la promoción internacional y así desarrollar iniciativas de innovación y desarrollo empresarial para este producto, teniendo en cuenta los factores de éxito para incursionar en la industria internacional que determinaría un posicionamiento en el mercado estadounidense</p> <p>La asociación deberá de mejorar el volumen de producción a exportar, por eso se recomienda inicialmente que convengan a los 96 asociados restantes que trabajen con ellos y volver a ser los 128 asociados que eran anteriormente y segundo deberán de contactarse con más asociaciones de diferentes sectores de Junín, con la finalidad que la asociación Sumaq Café aumente sus asociados y por ende aumente los índices de volumen de producción y en futuro llegar ser una cooperativa reconocida.</p>

OBJETIVOS ESPECIFICOS	RECOMENDACIONES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar de qué manera la calidad incrementa la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.</li> </ul>	<p>La Calidad determina la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la asociación de productores Sumaq Café Ecológico y según lo observado, se recomienda que la asociación mejore su presentación final del producto en el tema del empaque , ya que actualmente el empaque de sus productos no cuentan con los sellos certificadores y tampoco cuentan con fecha de elaboración y de vencimiento , además deberán de implementar la norma ISO 7000 y la norma ISO 780 en el embalaje y empaque para transmitir las instrucciones de manipulación al cliente.</p> <p>Otro punto a recomendar es la inclusión del proceso de mejora continua en el control de malezas y plagas en las fincas, ya que actualmente vemos deficiencia en el mantenimiento de las fincas ya que en la temporada baja encontramos abundantes plagas como el ojo de pollo y la roya, además falta también más cuidado en el proceso de poda porque crecen malas hierbas en las fincas y todo esto ocasiona que produzcan mucho menos volúmenes de café.</p>

OBJETIVOS ESPECIFICOS	RECOMENDACIONES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar de qué manera el canal de distribución incrementa la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.</li> </ul>	<p>El canal de distribución es poco eficiente en los procesos de exportación de café orgánico en la asociación de productores Sumaq Café Ecológico ya que actualmente exportan indirectamente a clientes intermediarios mayoristas y minoristas por falta de conocimiento y financiamiento , es por eso que se recomienda que una vez que la asociación cuente con capacitación adecuada o ayuda de un profesional en trámites aduaneros exporte directamente a diversos tipos de clientes , con esto la asociación comercializara eficientemente su producto se posicionara en el mercado.</p> <p>Por otra parte, se recomienda a la asociación que cuando cuenten con el financiamiento adecuado y sean más asociados participen en ferias internacionales, con la finalidad de saber el tipo de cliente extranjero, las exigencias que pide y conozcan todos los aspectos necesarios para mejorar su producto.</p> <p>Se recomienda a la junta de asociados que adecuen más puntos de venta para promocionar su producto, ya que actualmente tienen dos puntos de venta en Junín, con esto la asociación captara mayores clientes y venderá más su producto.</p>

## REFERENCIAS

- (PNUD), P. d. (28 de Septiembre de 2018). Plan Nacional de Acción del Café Peruano. Obtenido de [http://www.pe.undp.org/content/peru/es/home/library/environment\\_energy/plan-nacional-de-accion-del-cafe-peruano/](http://www.pe.undp.org/content/peru/es/home/library/environment_energy/plan-nacional-de-accion-del-cafe-peruano/)
- ADEX DATA TRADE. (Mayo de 2018). Inteligencia Comercial , Estados Unidos - 2017. Obtenido de <http://www.adexdatatrade.com/ADTFileServer/Balanzas/america/Estados%20Unidos.pdf>
- Bautista Gil , K. I., & Córdova Gonzales, S. J. (2016). ESTRATEGIAS LOGÍSTICAS PARA DESARROLLAR PROCESO DE EXPORTACIÓN DE FRAMBUESA DEL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE HACIA PAÍSES BAJOS EN EL AÑO 2016. . Chiclayo, Lambayeque, Peru.
- Bello Pérez, C. J. (2012). Manual de Producción , aplicado a las PYME. Bogota, Colombia: Ecoe ediciones Ltda.
- BIOLATINA SAC. (16 de Febrero de 2017). Acerca De Nosotros. Obtenido de <http://guiagronicaragua.com/retailers/biolatina-certificadora-sistemas-produccion-agricola/>
- Carnero Rodriguez, K. L. (2015). MÉTODOS ESTRATÉGICOS EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN MARÍTIMA EN LA EMPRESA SCHLUMBERGER DEL PERÚ S.A. Callao, Perú.
- Carré, N. (2018). Ganando Consumidores en el Mundo. Check-in, 8.
- CCL( Camara de Comercio De Lima). (16 de enero de 2018). Camara de Comercio De Lima , " La Fuerza De Los Empresarios". Obtenido de <https://issuu.com/camaracomerciolima/docs/brochureccl2017>
- CCPAE. (2016). La certificación NOP. Obtenido de [http://www.ccpae.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=385&Itemid=209&lang=es#.XDorAflKiM8](http://www.ccpae.org/index.php?option=com_content&task=view&id=385&Itemid=209&lang=es#.XDorAflKiM8)
- Collantes Culqui , O. (2017). ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA IMPLEMENTAR EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA PROVINCIA RODRÍGUEZ DE MENDOZA-REGIÓN AMAZONAS . Chachapoyas, Peru.
- CONTROLUNION. (2015). Programa Utz Certified. Obtenido de <https://www.cuperu.com/portal/es/programas-de-certificacion/utz-certified>
- Cortés , J. M. (2017). Sistemas de Gestión de Calidad (ISO 9001:2015). España: ICB, S.L. (Interconsulting Bureau S.L.).
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2013). Negocios Internacionales , " Ambientes y Operaciones". Juárez , Mexico: Pearson.
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2013). Negocios Internacionales , " Ambientes y Operaciones". Juárez - México: Perason.
- DDE (Diario Del Exportador). (2018). Resumen de los tramites aduaneros para la exportacion de mercancías en Peru. Obtenido de [https://www.diariodelexportador.com/2018/04/resumen-de-los-tramites-aduaneros-para\\_14.html](https://www.diariodelexportador.com/2018/04/resumen-de-los-tramites-aduaneros-para_14.html)
- DEVIDA. (2015). BUENAS PRÁCTICAS EN EL CULTIVO DE CAFÉ. Obtenido de <http://www.devida.gob.pe/documents/20182/331779/MANUAL+DE+PROTOCOLOS+T%C3%89CNICOS+DE+CAFE/7b266502-5fd1-470e-8d6a-1818d55db307>
- DEVIDA. (Julio de 2016). COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA. Obtenido de <http://www.devida.gob.pe/documents/20182/334521/SISTEMATIZACION/68ac9cab-1c6a-42ec-999f-aaa4e13f7b2b>
- DEVIDA. (2018). CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA EN BUENAS PRACTICAS AGRICOLAS. 8-10.
- DEVIDA. (2018). CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA EN BUENAS PRACTICAS AGRICOLAS. 5-7.

- DEVIDA. (2019). DEVIDA, "Quienes Somos". Obtenido de <https://www.devida.gob.pe/web/guest/quienes-somos>
- Diario Del Exportador. (2017). El Proceso de Exportación en tres pasos. Obtenido de [https://www.diariodelexportador.com/2017/07/el-proceso-de-exportacion-en-tres-pasos.html?fbclid=IwAR340\\_8B\\_KdKWEBz9kWBkmsVE4ZXgPbNCmQ-B1qQ8-kfjbrGs9h6HZBkQrU](https://www.diariodelexportador.com/2017/07/el-proceso-de-exportacion-en-tres-pasos.html?fbclid=IwAR340_8B_KdKWEBz9kWBkmsVE4ZXgPbNCmQ-B1qQ8-kfjbrGs9h6HZBkQrU)
- Diario Del Exportador. (2017). Las 5 Fases de un Proceso de Exportación en el Perú. Obtenido de [https://www.diariodelexportador.com/2017/12/las-5-fases-de-un-proceso-de.html?fbclid=IwAR3UEYwmARnJpW6B-t\\_ysPPY1WZsZv1fwgFTR-vpChVlxhnZJhm7saX-IE](https://www.diariodelexportador.com/2017/12/las-5-fases-de-un-proceso-de.html?fbclid=IwAR3UEYwmARnJpW6B-t_ysPPY1WZsZv1fwgFTR-vpChVlxhnZJhm7saX-IE)
- ECOLOGICAL. (2016). Café Orgánico en el Peru. Obtenido de <http://www.ecologicalperu.com/product/cafe-organico-de-exportacion/>
- Empresarial, I. E. (Diciembre de 2013). El mercado y la Localizacion. Obtenido de <https://emprendedorescalvin.files.wordpress.com>
- Espinosa, N. (22 de febrero de 2017). Procesos de Exportacion e Importacion. Obtenido de <https://es.slideshare.net/nabylespinosa/procesos-de-exportacion-e-importacion>
- Fairtrade Iberica. (2014). ¿ Que es Fairtrade? Obtenido de <https://sellocomericiojusto.org/es/empresas/queesfairtrade.html>
- García Aguilar, F. J., Luna Laínez, N. Y., & Navas Siguenza, C. G. (2014). "MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA SALVADOREÑA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS" . San Salvador, El Salvador.
- Guzmán Alvarado, A. (09 de Junio de 2016). Exportando paso a paso , Una visión integral. Obtenido de <https://www.slideshare.net/magalyyesenia7/gestin-de-la-exportacin>
- INFOCAFES. (2015). Producción de Café en Peru. Obtenido de <http://infocafes.com/portal/infocafes/produccion-de-cafe-en-peru/>
- IngenioEmpresa. (11 de Abril de 2016). Capacidad de producción: ¿Qué es y cómo se calcula? Obtenido de <https://ingenioempresa.com/capacidad-produccion-empresa/>
- Latinoamérica, I. (Marzo de 2018). IMOCert. Obtenido de <http://imocert.bio/quienes-somos/>
- Limache Yanque, R. M. (2018). ANALISIS DEL PROCESO DE EXPORTACION Y SU INCIDENCIA EN LA COMERCIALIZACION EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE LOS PRODUCTORES DE QUINUA EN LA REGION PUNO, PERIODO 2014 – 2015 . Puno, Peru.
- Martínez Martelo, D., & Lombana Coy, J. (2013). PYMES, Rutas para la exportación. Branquilla, Colombia: Universidad Del Norte.
- MEF . (2018). Reglamento De La Ley General De Aduanas D.L N° 010-2009-EF . Obtenido de [https://www.mef.gob.pe/pol\\_econ/documentos/DS010\\_2009EF.pdf](https://www.mef.gob.pe/pol_econ/documentos/DS010_2009EF.pdf)
- MEF. (Septiembre de 2016). Que es el Tribunal Fiscal. Obtenido de <https://www.mef.gob.pe/es/informacion-institucional/ique-es>
- Mendieta, J., & Moreno, G. (Febrero de 2018). Obtenido de MINAGRI: <http://siea.minagri.gob.pe/siea/?q=publicaciones/boletin-estadistico-de-comercio-exterior-agrario-0>
- MINAGRI. (2012). Obtenido de <http://siea.minagri.gob.pe/siea/?q=iv-censo-nacional-agropecuario-2012>
- MINAGRI. (2019). MINAGRIMO ¿Que Hacemos? Obtenido de <https://www.gob.pe/717-ministerio-de-agricultura-y-riego-que-hacemos>
- MINCETUR. (2013). MINCETUR , Quienes Somos. Obtenido de <https://www.gob.pe/725-ministerio-de-comercio-exterior-y-turismo-que-hacemos>
- MINCETUR. (2014). Capacitacion de Comercio Exterior a Docentes. Obtenido de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/Pecex/herramientas/2\\_NivelBasico.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/herramientas/2_NivelBasico.pdf)
- MINCETUR. (2015). PERFIL DE CAFE ESPECIALES DEL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS. Obtenido de [1\\_Perfil\\_CafesEspeciales\\_EEUU6.pdf](http://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/herramientas/2_NivelBasico.pdf)
- MINCETUR. (2016). Comercio Exterior , Texto Educativo. Obtenido de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/herramientas/2_NivelBasico.pdf)

- content/uploads/documentos/comercio\_exterior/Sites/Pecex/herramientas/MinceturLibro2014.pdf
- NPicasso. (28 de Octubre de 2016). ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE UNA ASESORÍA ADUANERA PARA TU EMPRESA? Obtenido de <https://blablanegocios.com/importante-una-asesoria-aduanera-empresa/>
- Palacios Morocho, K. K., & Ruíz Morán, L. M. (2016). RESPONSABILIDAD SOCIAL ORGANIZACIONAL, PRINCIPIO DEL COMPORTAMIENTO ÉTICO Y EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE CALZADO ECUATORIANO, CASO HUAQUILLAS. Guayaquil, Ecuador.
- Palomares Reyes, J. A., González Sánchez, J. D., & Mireles Rangel, S. C. (2012). Investigación: Café Organico en Mexico. Obtenido de <http://infocafes.com/portal/wp-content/uploads/2017/05/cafe-organico-terminado.pdf>
- PROMEXICO (Inversion y comercio). (Julio de 2014). Nueva York. Obtenido de <http://www.promexico.mx/es/mx/nueva-york>
- PromPeru. (2013). ¿Quiénes somos? Obtenido de <https://www.promperu.gob.pe/ppInstitucional.aspx>
- PROMPERU. (2015). "Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos de EE.UU". Obtenido de <file:///C:/Users/ff/Desktop/estados%20unidos%20kkk.pdf>
- PROMPERU. (2015). Guía de Mercado Estados Unidos, Industria de la Moda y Decoración. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/876323561rad3ECAB.pdf>
- PROVRAEM. (2019). PROVRAEM. Obtenido de <http://provraem.gob.pe/web/provraem-2/>
- Quispe Cañazaca, H. (2018). DETERMINACIÓN DE COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE CECOVASA LTDA. CAMPAÑA 2010. Puno, Peru.
- Ruiz Cadena, R. C. (2016). DISEÑO DE UNA GUÍA DE EXPORTACIÓN PARA AYUDAR A LOS PRODUCTORES LOCALES EN EL PROCESO DE EXPORTACION DE STEVIA, DESDE ECUADOR HACIA CHILE A PARTIR DEL AÑO 2007. Quito, Ecuador.
- Salinas Artica, K. O., & Acuña Hernández, N. D. (2015). Proceso de producción para la exportación de café de calidad al mercado internacional por parte de la empresa CISA Exportadora durante el período 2014-2015. Estelí, Nicaragua.
- Salinas Artica, K. O., & Acuña Hernández, N. D. (Diciembre de 2015). Proceso de producción para la exportación de café de calidad al mercado internacional por parte de la empresa CISA Exportadora durante el período 2014-2015. Estelí, Nicaragua.
- Sánchez Cortés, J. M. (2015). Sistemas de Gestión de Calidad (Iso 9001:2015) - 1era Edicion. Málaga - España: ICB. S.L (Interconsulting Bureau S.L.).
- SIICEX. (2019). Obtenido de [http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?\\_page\\_=160.00000](http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=160.00000)
- SUNAT. (2018). ¿ Como Exportar ? Obtenido de <http://emprender.sunat.gob.pe/como-exportar>
- Van Hilten, H. J. (2012). Guia de Exportación de café. Ginebra, Suiza: Centro de Comercio Internacional.
- Velez Guaicha, E. M. (2016). PROCESO DE EXPORTACIÓN HACIA CHINA DE GRANADILLA DESDE ZARUMA CON CERTIFICACIÓN HACCP. Machala, El Oro, Ecuador.

**ANEXO 1:  
Matriz de Consistencia**

**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

**Título de la tesis:**

EFICIENCIA EN LOS PROCESOS DE EXPORTACION DE CAFÉ ORGANICO EN LA "ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLOGICO", JUNIN-  
PERU A EE.UU", Año 2017

**Línea de investigación:**

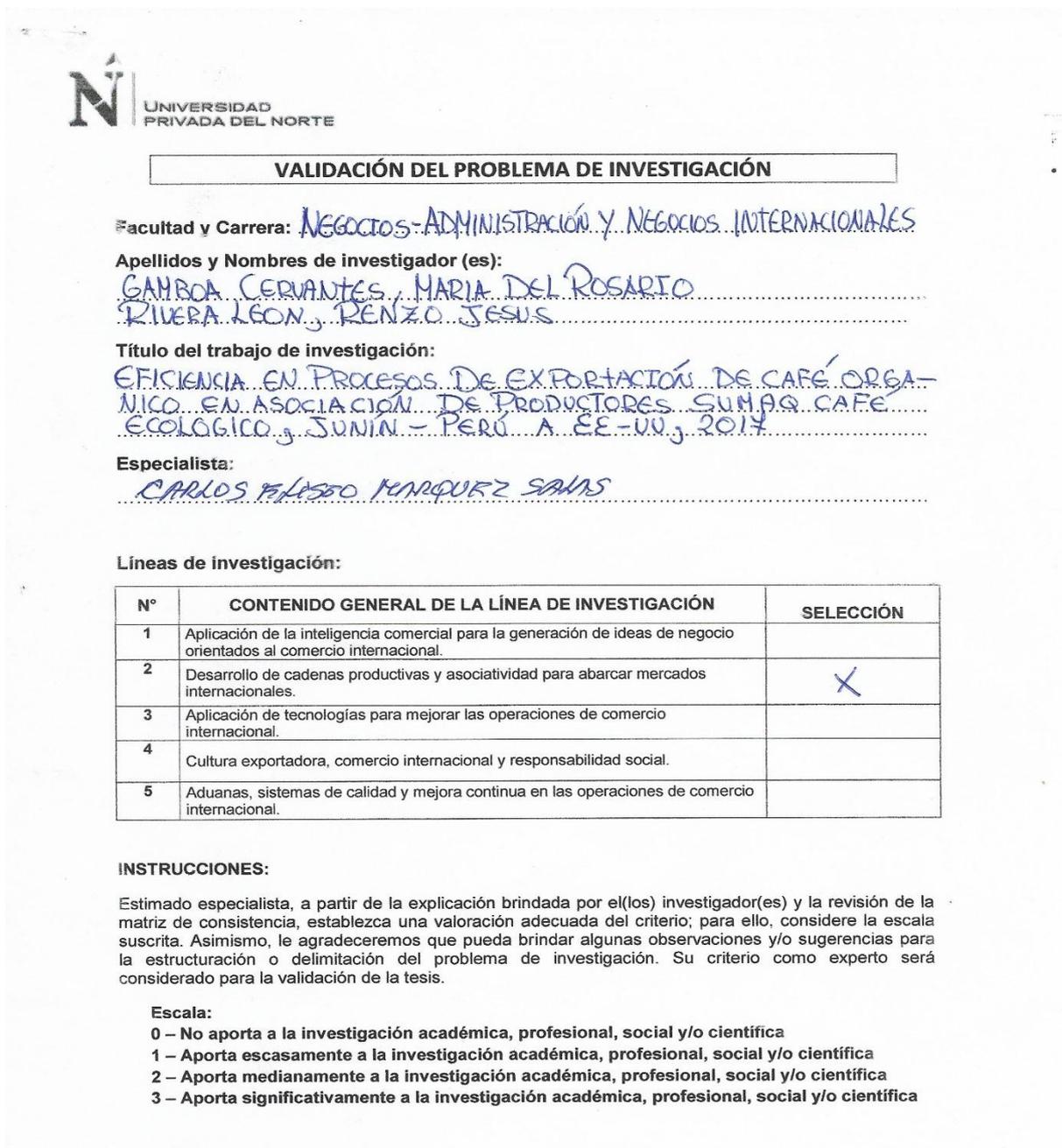
Desarrollo de Cadenas Productivas y asociatividad para abarcar mercados internacionales

PROBLEMA	OBJETIVO	DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	ITEMS	ESCALA DE VALORES	METODOLOGIA
<p><b>Problemas General</b></p> <p>¿Cuál es el nivel de eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017?</p> <p><b>Problemas específicos</b></p> <p>¿De qué manera el conocimiento en la exportación incrementa la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017?</p>	<p><b>Objetivos General</b></p> <p>Determinar cuál es la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>Determinar de qué manera el conocimiento en la exportación incrementa la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.</p>	<p><b>CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACION</b></p>	<p>Conocimiento y Asesoría Aduanera</p> <p>Capacitación Aduanera para la exportación</p> <p>Experiencia en Exportación</p>	<p>(1-12)</p>	<p>Muy eficiente (3)</p> <p>Eficiente (2)</p> <p>Poco Eficiente(1)</p> <p>Nada Eficiente (0)</p>	<p><b>Enfoque de investigación:</b> Cuantitativo</p> <p><b>Tipo de investigación:</b> Básica</p> <p><b>Descriptiva</b></p> <p><b>Nivel de estudio:</b> Descriptiva</p> <p><b>Diseño de estudio:</b> No experimental (descriptivo)</p> <p><b>Tipo:</b> Transversal</p> <p><b>Técnicas:</b> Observación (Lista de cotejo)</p> <p><b>Población:</b> Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico</p>

<p>¿De qué manera la calidad incrementa la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café, Junín - Perú a EE.UU, 2017?</p> <p>¿De qué manera el canal de distribución incrementa la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017?</p>	<p>Determinar de qué manera la calidad incrementa la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.</p> <p>Determinar de qué manera el canal de distribución incrementa la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017.</p>	<p><b>CALIDAD</b></p>	<p>Control de la calidad del producto</p> <p>Normas y certificaciones de calidad</p> <p>Proceso de Mejora continua</p>	<p>(13-22)</p>		
			<p><b>CANALES DE DISTRIBUCION</b></p>			

ANEXO 2:

Validaciones del Problema de Investigación



**UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE**

**VALIDACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

Facultad y Carrera: NEGOCIOS-ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

Apellidos y Nombres de investigador (es):  
GAMBOA CERVANTES, MARIA DEL ROSARIO  
RIVERA LEÓN, RENZO JESUS

Título del trabajo de investigación:  
EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGA-  
NICO EN ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ  
ECOLÓGICO, JUNIN - PERÚ A EE-UU, 2017

Especialista:  
CARLOS FELIPE MURQUEZ SANIS

Líneas de investigación:

N°	CONTENIDO GENERAL DE LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	SELECCIÓN
1	Aplicación de la inteligencia comercial para la generación de ideas de negocio orientados al comercio internacional.	
2	Desarrollo de cadenas productivas y asociatividad para abarcar mercados internacionales.	X
3	Aplicación de tecnologías para mejorar las operaciones de comercio internacional.	
4	Cultura exportadora, comercio internacional y responsabilidad social.	
5	Aduanas, sistemas de calidad y mejora continua en las operaciones de comercio internacional.	

**INSTRUCCIONES:**

Estimado especialista, a partir de la explicación brindada por el(los) investigador(es) y la revisión de la matriz de consistencia, establezca una valoración adecuada del criterio; para ello, considere la escala suscrita. Asimismo, le agradeceremos que pueda brindar algunas observaciones y/o sugerencias para la estructuración o delimitación del problema de investigación. Su criterio como experto será considerado para la validación de la tesis.

**Escala:**

- 0 – No aporta a la investigación académica, profesional, social y/o científica
- 1 – Aporta escasamente a la investigación académica, profesional, social y/o científica
- 2 – Aporta medianamente a la investigación académica, profesional, social y/o científica
- 3 – Aporta significativamente a la investigación académica, profesional, social y/o científica

Nº	CRITERIO DE EVALUACIÓN	VALOR	OBSERVACIÓN Y/O SUGERENCIAS
01	Aporte a las líneas de investigación social o profesional.	3	
02	Relevancia social y/o teórica.	2	
03	Relevancia profesional y/o tecnológica.	3	
04	Originalidad de la idea de investigación. <sup>1</sup>	2	
05	Acceso al contexto de observación y/o experimentación.	3	
06	Viabilidad para la recolección de fuentes documentales y/o de campo.	3	
07	Enunciado formal de una o más variables de investigación	3	
08	Delimitación adecuada de la unidad de estudio, así como el ámbito geográfico y horizonte de tiempo de la investigación	3	
09	Delimitación clara del propósito de estudio <sup>2</sup>	3	
10	Redacción clara del enunciado de investigación <sup>3</sup>	3	
<b>TOTAL</b>		<b>28</b>	

**CUADRO DE PUNTAJES:**

PUNTAJE	Porcentaje	CONDICIÓN	ESTADO
24 – 30	80 – 100 %	Idea de investigación aprobada.	<i>Excelente</i>
18 – 23	60 – 79%	Idea observada. Se sugiere levantar las observaciones.	
Menor o igual a 10	59% - 0%	No procede la idea de investigación.	

*MEJ*  
*Carlos E. Magaña Soto*

Nombre:.....  
Especialidad: *Gerencia Logística - Intenc*  
Dni:.....  
Colegiatura:..... *CIP 41833*

<sup>1</sup> Hace referencia al enfoque o tema de investigación.

<sup>2</sup> Considere el tipo de investigación: descriptiva, correlacional, explicativa o, por el diseño, si es evidente que la investigación es básica o aplicada.

<sup>3</sup> El enunciado no debe presentar ambigüedades, términos imprecisos no correspondientes al léxico profesional o desorden en la redacción.

**VALIDACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

Facultad y Carrera: NEGOCIOS-ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

Apellidos y Nombres de investigador (es):

GAMBOA CERVANTES, MARIA DEL ROSARIO  
RIVERA LEÓN, J. RENZO JESUS

Título del trabajo de investigación:

EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGANICO  
EN ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO,  
JUNIN - PERÚ A EE-UU, 2017

Especialista:

Evelyn Aragón Grados

Líneas de investigación:

N°	CONTENIDO GENERAL DE LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	SELECCIÓN
1	Aplicación de la inteligencia comercial para la generación de ideas de negocio orientados al comercio internacional.	
2	Desarrollo de cadenas productivas y asociatividad para abarcar mercados internacionales.	X
3	Aplicación de tecnologías para mejorar las operaciones de comercio internacional.	
4	Cultura exportadora, comercio internacional y responsabilidad social.	
5	Aduanas, sistemas de calidad y mejora continua en las operaciones de comercio internacional.	

**INSTRUCCIONES:**

Estimado especialista, a partir de la explicación brindada por el(los) investigador(es) y la revisión de la matriz de consistencia, establezca una valoración adecuada del criterio; para ello, considere la escala suscrita. Asimismo, le agradeceremos que pueda brindar algunas observaciones y/o sugerencias para la estructuración o delimitación del problema de investigación. Su criterio como experto será considerado para la validación de la tesis.

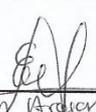
**Escala:**

- 0 – No aporta a la investigación académica, profesional, social y/o científica
- 1 – Aporta escasamente a la investigación académica, profesional, social y/o científica
- 2 – Aporta medianamente a la investigación académica, profesional, social y/o científica
- 3 – Aporta significativamente a la investigación académica, profesional, social y/o científica

N°	CRITERIO DE EVALUACIÓN	VALOR	OBSERVACIÓN Y/O SUGERENCIAS
01	Aporte a las líneas de investigación social o profesional.	3	
02	Relevancia social y/o teórica.	3	
03	Relevancia profesional y/o tecnológica.	2	
04	Originalidad de la idea de investigación. <sup>1</sup>	2	
05	Acceso al contexto de observación y/o experimentación.	3	
06	Viabilidad para la recolección de fuentes documentales y/o de campo.	3	
07	Enunciado formal de una o más variables de investigación	3	
08	Delimitación adecuada de la unidad de estudio, así como el ámbito geográfico y horizonte de tiempo de la investigación	3	
09	Delimitación clara del propósito de estudio <sup>2</sup>	2	
10	Redacción clara del enunciado de investigación <sup>3</sup>	2	
<b>TOTAL</b>		26	

**CUADRO DE PUNTAJES:**

PUNTAJE	Porcentaje	CONDICIÓN	ESTADO
24 – 30	80 – 100 %	Idea de investigación aprobada.	X
18 – 23	60 – 79%	Idea observada. Se sugiere levantar las observaciones.	
Menor o igual a 10	59% - 0%	No procede la idea de investigación.	

  
 Nombre: Evelyn Arden Grados  
 Especialidad: Administración y Negocios Internacionales  
 Dni: 70222656  
 Colegiatura:

<sup>1</sup> Hace referencia al enfoque o tema de investigación.

<sup>2</sup> Considere el tipo de investigación: descriptiva, correlacional, explicativa o, por el diseño, si es evidente que la investigación es básica o aplicada.

<sup>3</sup> El enunciado no debe presentar ambigüedades, términos imprecisos no correspondientes al léxico profesional o desorden en la redacción.

**VALIDACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

Facultad y Carrera: NEGOCIOS-ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

Apellidos y Nombres de investigador (es):

GAMBOA CERVANTES, MARIA DEL ROSARIO  
RIVERA LEÓN, RENZO JESUS

Título del trabajo de investigación:

EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGANICO  
EN ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO,  
JUNIN - PERÚ A EE.UU, 2017

Especialista:

ELIZABETH MAYURI RAMOS

Líneas de investigación:

N°	CONTENIDO GENERAL DE LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	SELECCIÓN
1	Aplicación de la inteligencia comercial para la generación de ideas de negocio orientados al comercio internacional.	
2	Desarrollo de cadenas productivas y asociatividad para abarcar mercados internacionales.	X
3	Aplicación de tecnologías para mejorar las operaciones de comercio internacional.	
4	Cultura exportadora, comercio internacional y responsabilidad social.	
5	Aduanas, sistemas de calidad y mejora continua en las operaciones de comercio internacional.	

**INSTRUCCIONES:**

Estimado especialista, a partir de la explicación brindada por el(los) investigador(es) y la revisión de la matriz de consistencia, establezca una valoración adecuada del criterio; para ello, considere la escala suscrita. Asimismo, le agradeceremos que pueda brindar algunas observaciones y/o sugerencias para la estructuración o delimitación del problema de investigación. Su criterio como experto será considerado para la validación de la tesis.

Escala:

- 0 – No aporta a la investigación académica, profesional, social y/o científica
- 1 – Aporta escasamente a la investigación académica, profesional, social y/o científica
- 2 – Aporta medianamente a la investigación académica, profesional, social y/o científica
- 3 – Aporta significativamente a la investigación académica, profesional, social y/o científica

Nº	CRITERIO DE EVALUACION	VALOR	OBSERVACIÓN Y/O SUGERENCIAS
01	Aporte a las líneas de investigación social o profesional.	3	
02	Relevancia social y/o teórica.	3	
03	Relevancia profesional y/o tecnológica.	3	
04	Originalidad de la idea de investigación. <sup>1</sup>	2	
05	Acceso al contexto de observación y/o experimentación.	3	
06	Viabilidad para la recolección de fuentes documentales y/o de campo.	3	
07	Enunciado formal de una o más variables de investigación	3	
08	Delimitación adecuada de la unidad de estudio, así como el ámbito geográfico y horizonte de tiempo de la investigación	3	
09	Delimitación clara del propósito de estudio <sup>2</sup>	3	
10	Redacción clara del enunciado de investigación <sup>3</sup>	3	
TOTAL		29	

CUADRO DE PUNTAJES:

PUNTAJE	Porcentaje	CONDICIÓN	ESTADO
24 – 30	80 – 100 %	Idea de investigación aprobada.	X
18 – 23	60 – 79%	Idea observada. Se sugiere levantar las observaciones.	
Menor o igual a 10	59% - 0%	No procede la idea de investigación.	

  
 Nombre: ELIZABETH HAYARI RAMOS.  
 Especialidad: MARKETING Y NEG. INTERN.  
 Dni: 40764593  
 Colegiatura: 100120510 224

<sup>1</sup> Hace referencia al enfoque o tema de investigación.

<sup>2</sup> Considere el tipo de investigación: descriptiva, correlacional, explicativa o, por el diseño, si es evidente que la investigación es básica o aplicada.

<sup>3</sup> El enunciado no debe presentar ambigüedades, términos imprecisos no correspondientes al léxico profesional o desorden en la redacción.

### ANEXO 3:

#### Instrumento: Lista de Cotejo

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

#### Finalidad:

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

#### INSTRUCCIONES:

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los 32 asociados irán marcando una de las alternativas por cada ítem del instrumento con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.				
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG para su asesoría en el trámite aduanero.				
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación				
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos				
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación				
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción				
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.				
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos				
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado				
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto				
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto				
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas				
	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico				
Normas y Certificaciones de Calidad	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas				
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)				

<b>Proceso de Mejora Continua</b>	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico				
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico				
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad				
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
<b>Elección del canal de distribución</b>	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense				
<b>Intermediarios</b>	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense				
<b>Localización del mercado</b>	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense				

ANEXO 4:

Validaciones del instrumento:

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNIN - PERÚ A EE.UU, 2017

Finalidad:

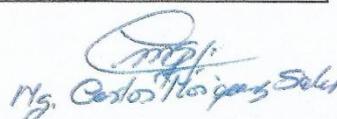
La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio:

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente	Eficiente	Poco eficiente	Nada eficiente
			3	2	1	0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.				
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.				
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación				
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos				
Experiencia en exportación	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				
	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación				
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción				
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.				
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos				
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado				
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto				
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto				
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas				
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico				
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas				
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadoras (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)				
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico				
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico				
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad				
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense				
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense				
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense				

  
Mg. Carlos H. González Solís

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio:

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente	Eficiente	Poco eficiente	Nada eficiente
			3	2	1	0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.				
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.				
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación				
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos				
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación				
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción				
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.				
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos				
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado				
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto				
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto				
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas				
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico				
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas				
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)				
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico				
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico				
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad				
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense				
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense				
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense				

*Evelin Aragón*  
Evelin Aragón

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNIN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

**Socio:**

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente	Eficiente	Poco eficiente	Nada eficiente
			3	2	1	0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.				
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.				
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación				
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos				
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación				
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción				
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.				
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos				
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado				
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto				
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto				
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas				
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico				
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas				
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)				
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico				
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico				
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad				
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense				
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense				
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense				

  
Mg. Elizabeth Mayari Ramos.

**ANEXO Nº 5**

**Carta de autorización de uso de información de la empresa**



Formato 4

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA  
PARA OBTENCIÓN DE TÍTULO PROFESIONAL**

Yo REYNALDO FLORES CACERES  
(Nombre del representante del área de la empresa)  
identificado con DNI N° 20079460, en mi calidad de REPRESENTANTE LEGAL  
(Nombre del puesto del representante del área de la empresa)  
del área de INSTITUCIONAL  
(Nombre del área de la empresa)  
de la empresa/institución ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES  
SUMAG CAFÉ ECOLÓGICO  
(Nombre de la empresa)  
con R.U.C N° 20562571259, ubicada en la ciudad de SANTA ROSA DE AYO  
KIATARI - PANGOA - SATIPO - JUNIN

**OTORGO LA AUTORIZACIÓN,**

Al señor RENZO JESUS RIVERA LEON  
(Nombre completo del bachiller)  
identificado con DNI N° 72726165, bachiller en la carrera de ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES  
(Nombre de la carrera profesional)  
CAUDAD Y DISTRIBUCIÓN, para que utilice la información del área de PRODUCCIÓN,  
CAUDAD Y DISTRIBUCIÓN  
(Nombre completo del área) de esta empresa/institución;  
con la finalidad de que pueda desarrollar su Tesis ( ) o Trabajo de Suficiencia Profesional ( ) y de esta  
manera optar al Título Profesional.

15 de DICIEMBRE del 20 18

Adjunto a esta carta, está la siguiente documentación:

( ) **Sólo Para Modalidad Suficiencia Profesional:** Adjunta Vigencia Poder Del Representante Legal de la Empresa con vigencia no menor a 90 días.

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
SUMAG CAFÉ ECOLÓGICO - PANGOA  
Reynaldo Flores Caceres  
REYNALDO FLORES CACERES  
DNI. Nº 20079460  
PRESIDENTE

**Firma del Representante de la Empresa**  
DNI: 20079460

El Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en la Tesis o Trabajo de Suficiencia Profesional son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Bachiller será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; y asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.

Renzo  
**Firma del Bachiller**  
DNI: 72726165

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA  
PARA OBTENCIÓN DE TÍTULO PROFESIONAL**

Yo REYNALDO FLORES CACERES  
(Nombre del representante del área de la empresa)  
identificado con DNI N° 20079460 en mi calidad de REPRESENTANTE LEGAL  
(Nombre del puesto del representante del área de la empresa)  
del área de INSTITUCIONAL  
(Nombre del área de la empresa)  
de la empresa/institución ASOCIACIÓN DE  
PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLOGICO  
(Nombre de la empresa)  
con R.U.C N° 20568571259, ubicada en la ciudad de SANTA ROSA DE BULO  
PIATARI - PANGOA - SATIPO, JUNIN

**OTORGO LA AUTORIZACIÓN,**

Al señor MARCO DEL ROSARIO GIMENO CERVANTES  
(Nombre completo del bachiller)  
identificado con DNI N° 76406581, bachiller en la carrera de ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
(Nombre de la carrera profesional)  
INTERNACIONALES, para que utilice la información del área de PRODUCCIÓN  
CALIDAD Y DISTRIBUCIÓN  
(Nombre completo del área) de esta empresa/institución;  
con la finalidad de que pueda desarrollar su Tesis ( ) o Trabajo de Suficiencia Profesional ( ) y de esta  
manera optar al Título Profesional.

15 de DICIEMBRE del 2018.

Adjunto a esta carta, está la siguiente documentación:

( ) **Sólo Para Modalidad Suficiencia Profesional:** Adjunta Vigencia Poder Del Representante Legal de la Empresa con vigencia no menor a 90 días.

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
SUMAQ CAFÉ ECOLOGICO PANGOA  
Reynaldo Flores Caceres  
REYNALDO FLORES CACERES  
DNI. N° 20079460  
PRESIDENTE

**Firma del Representante de la Empresa**  
DNI: 20079460

El Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en la Tesis o Trabajo de Suficiencia Profesional son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Bachiller será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; y asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.

Marco Del Rosario Gimeno Cervantes  
**Firma del Bachiller**  
DNI: 76406581

## ANEXO Nº 6 Aplicación de Instrumento

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio:

*Elvis Wellingbo, Flores Poma*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente	Eficiente	Poco eficiente	Nada eficiente
			3	2	1	0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera			X	
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.		X		
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos			X	
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado			X	
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto		X		
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas		X		
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas		X		
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico		X		
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X	X		
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Marcela Santa Cruz Rumay*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente	Eficiente	Poco eficiente	Nada eficiente
			3	2	1	0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.		X		
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico		X		
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)	X			
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico		X		
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense		X		
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Pascual Sara Ramos*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación				X
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación				X
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción		X		
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.	X			
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos			X	
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado			X	
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas		X		
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico			X	
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCIÓN</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Salomina Poma Escobar*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
Experiencia en exportación	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.		X		
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto		X		
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas		X		
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas		X		
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores orgánico para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico		X		
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Cleiver Elisab Bustamante Casabiana*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.	X			
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos			X	
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado			X	
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)	X			
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico		X		
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense		X		
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Wlfrido, Chhuxa Ordazca*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente	Eficiente	Poco eficiente	Nada eficiente
			3	2	1	0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos			X	
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.			X	
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos			X	
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, epistado, pelado			X	
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto		X		
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas		X		
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)	X			
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad		X		
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA  
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNIN - PERÚ A EE.UU, 2017

Finalidad:

La Lista de Colejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Naom Velazquez Vargas*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente	Eficiente	Poco eficiente	Nada eficiente
			3	2	1	0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				X
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera			X	
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción		X		
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.		X		X
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado	X			
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto			X	
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas		X		
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico	X			
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas		X		
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico			X	
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCIÓN</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Celso Vebry, Hoaman Davila*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos			X	
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera			X	
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación		X		
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción		X		
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.	X			
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos			X	
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado			X	
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto			X	
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico		X		
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico		X		
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Luzmila Sulca Lujan*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos			X	
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.		X		
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto		X		
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas		X		
	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
Normas y Certificaciones de Calidad	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas		X		
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad		X	X	
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Benita Dávila Delgado*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación				X
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación				X
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción				X
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.		X		
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos			X	
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
Normas y Certificaciones de Calidad	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico			X	
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCIÓN</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017

Finalidad:

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *María Edelmira Jara Lopez*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente	Eficiente	Poco eficiente	Nada eficiente
			3	2	1	0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero.				X
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
Experiencia en exportación	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos			X	
	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera			X	
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción		X		
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.		X		
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadoros (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad		X		
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNIN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Jose Raul Dillas Chuguelen*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				X
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación		X		
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos		X		
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción		X		
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.		X		
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto	X			
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico		X		
Normas y Certificaciones de Calidad	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico			X	
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X	X		
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Esther Casas Alcastara*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente	Eficiente	Poco eficiente	Nada eficiente
			3	2	1	0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				X
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
Experiencia en exportación	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación		X		
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.	X			
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos	X			
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado			X	
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto			X	
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico		X		
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)	X			
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico			X	
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense		X		
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

Finalidad:

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Valentina Vargas Acevedo*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				X
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación				X
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.	X			
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico		X		
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)	X			
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico		X		
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNIN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Edwin Cesar Artesano Rogas*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos			X	
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.	X		X	
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto	X			
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico		X		
Normas y Certificaciones de Calidad	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)	X			
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X		X	
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense		X		
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Agripina Martinez Llata*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente	Eficiente	Poco eficiente	Nada eficiente
			3	2	1	0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos			X	
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.	X			
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto	X			
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico		X		
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico			X	
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad		X		
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

Finalidad:

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: Clever Paucarcaja Villalaz

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente	Eficiente	Poco eficiente	Nada eficiente
			3	2	1	0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación		X		
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
Experiencia en exportación	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos			X	
	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera			X	
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción		X		
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.		X		
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto			X	
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto		X		
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas		X		
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas		X		
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico		X		
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad		X		
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Colejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Marisol Hesther Veloz Campos*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera			X	
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.	X			
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
Normas y Certificaciones de Calidad	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas		X		
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)	X			
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad		X		
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017

Finalidad:

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: Cecilia Simón Camargo

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos			X	
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera			X	
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.	X			
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
Normas y Certificaciones de Calidad	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)	X			
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico		X		
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

Finalidad:

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Elceba Pardo Hidalgo*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos			X	
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.	X			
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto		X		
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas		X		
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)	X			
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico			X	
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad		X		
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Hilaria Norez Guzmán*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación				X
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos				X
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera			X	
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.		X		
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos			X	
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado			X	
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto		X		
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas		X		
	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
Normas y Certificaciones de Calidad	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas		X		
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico			X	
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad		X		
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

Finalidad:

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Julpa Quispe Cahua*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos			X	
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera			X	
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.		X		
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto			X	
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto		X		
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas		X		
	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
Normas y Certificaciones de Calidad	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas		X		
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico			X	
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico		X		
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X		X	
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense	X			

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

Finalidad:

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Antonio Delgado Ccapcha*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				X
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos			X	
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera			X	
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción		X		
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.		X		X
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico		X		
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas		X		
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad		X		
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense		X		
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGANICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNIN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Angel Rafael Yaribamao Rivas*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				X
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación				X
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos			X	
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera			X	
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción		X		
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.	X			
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto	X			
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico		X		
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X	X		
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCIÓN</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense		X		
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense				X
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense			X	

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGANICO EN LA  
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNIN - PERÚ A EE.UU, 2017**

Finalidad:

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Miguel Santos, Huaccha Trigo*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				X
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación		X		
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos		X		
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción		X		
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.		X		
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto	X			
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas		X		
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico		X		
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)	X			
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico			X	
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace posible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense		X		
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGANICO EN LA  
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNIN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Felix Delgado Pajcha*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				X
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera			X	
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación		X		
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción		X		
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.	X		X	
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas		X		
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas		X		
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico			X	
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico		X		
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace posible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense		X		
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017

Finalidad:

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Felimon Delgadoillo Capcha*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				X
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos			X	
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera			X	
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción		X		
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.			X	
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado			X	
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto		X		
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas		X		
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas		X		
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad		X		
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense		X		
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Abraham Huamag Rinachi*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente	Eficiente	Poco eficiente	Nada eficiente
			3	2	1	0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				X
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos			X	
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera			X	
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción		X		
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.		X		
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto	X			
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico		X		
Normas y Certificaciones de Calidad	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)	X			
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico			X	
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace posible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense		X		
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense		X		
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGANICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNIN - PERÚ A EE.UU, 2017**

Finalidad:

La Lista de Colejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Emiliano Alvarado y Sara Lopez*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.	X			
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
Proceso de Mejora Continua	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)	X			
	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico			X	
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense		X		
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense			X	

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNÍN - PERÚ A EE.UU, 2017**

Finalidad:

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junín - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Jaime Alex Delgado Barba*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				X
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción		X		
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.			X	
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos			X	
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado			X	
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto	X			
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico			X	
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)	X			
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico				X
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense		X		
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGANICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNIN - PERÚ A EE.UU, 2017**

**Finalidad:**

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Nermezia Leonora Capcha Condore*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero.			X	
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos				X
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera				X
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.	X			
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos		X		
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado		X		
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto	X			
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas	X			
	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico		X		
Normas y Certificaciones de Calidad	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas	X			
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)	X			
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico			X	
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico			X	
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad	X			
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCION</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense			X	
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA EVALUAR LA EFICIENCIA EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO, JUNIN - PERÚ A EE.UU, 2017**

Finalidad:

La Lista de Cotejo tiene por finalidad determinar la eficiencia en procesos de exportación de café orgánico en la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico, Junin - Perú a EE.UU, 2017

A fin de que los resultados tengan mayor confiabilidad del caso, los investigadores irán marcando una de las alternativas por cada ítem del cuestionario con una equis (X), cuyos valores son:

VALORACION	
Muy Eficiente	3
Eficiente	2
Poco eficiente	1
Nada eficiente	0

Socio: *Sonia Delgado Lopez*

DIMENSIONES	N	ITEMS	VALORACION			
			Muy eficiente 3	Eficiente 2	Poco eficiente 1	Nada eficiente 0
<b>I. CONOCIMIENTO EN LA EXPORTACIÓN</b>						
Conocimiento y asesoría aduanera	1	La asociación logra contar con un profesional con conocimiento en el trámite aduanero				X
	2	La asociación logra tener el apoyo de alguna institución pública para realizar su trámite aduanero.		X		
	3	La asociación busca el apoyo de alguna ONG 's para su asesoría en el trámite aduanero.		X		
Capacitación aduanera para la exportación	4	La asociación ha asistido a alguna institución pública que capacite en trámite aduanero y exportación			X	
	5	La asociación recibe capacitación de alguna institución para poder exportar sus productos		X		
	6	La asociación conoce los requisitos y la documentación necesaria para la exportación de sus productos			X	
Experiencia en exportación	7	La asociación logra contar con un profesional con experiencia en exportación cafetalera			X	
	8	La asociación logra contar con el volumen de producción que se requiere para una exportación			X	
	9	La asociación está en la capacidad de incrementar los volúmenes de producción			X	
<b>II. CALIDAD</b>						
Control de la Calidad del Producto	10	Los agricultores realizan buenas prácticas en la cosecha del cultivo para que sea un café de máxima calidad.		X		X
	11	Combaten eficientemente los riesgos biológicos del café orgánico, por ejemplo de hongos e insectos			X	
	12	Combaten eficientemente los riesgos físicos del café orgánico, por ejemplo: decolorado, aplastado, pelado			X	
	13	Cumple correctamente con el envasado y empaquetado de forma segura para la conservación del producto		X		
	14	El almacenamiento del café se realiza en ambientes ventilados, limpios, secos y libre de olores que puedan contaminar el producto		X		
	15	El producto final se almacena sobre sacos de estibas de madera o plásticas		X		
Normas y Certificaciones de Calidad	16	Cumple correctamente con el marcado y etiquetado del café orgánico		X		
	17	Cumple con el periodo de transición (desintoxicación) en los cultivos de la asociación para lograr obtener certificaciones orgánicas		X		
	18	Cumple con todas las certificaciones nacionales e internacionales, lo cual les permite obtener sellos certificadores (ISO 9001, SENASA, FAIR TRADE, etc.)		X		
Proceso de Mejora Continua	19	La asociación realiza programas de asistencia técnica que favorece a los productores para la mejora sostenible en la producción de café orgánico		X		
	20	La asociación realiza programas de conservación y limpieza de las plantaciones de café orgánico		X		
	21	La asociación recibe capacitaciones y/o charlas informativas de mejora continua en el proceso de calidad		X		
<b>III. CANALES DE DISTRIBUCIÓN</b>						
Elección del canal de distribución	22	La asociación tiene identificada el canal de distribución indirecto que hace factible la llegada rápida de su producto hacia los consumidores finales y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado estadounidense		X		
Intermediarios	23	La asociación a través de su participación en ferias o eventos nacionales e internacionales logra establecer contacto con agentes intermediarios, mayoristas y/o minoristas del mercado estadounidense			X	
Localización del mercado	24	La asociación tiene identificada la demanda del producto y conoce los requisitos del mercado estadounidense		X		

**ANEXO Nº 7**  
**Evidencias de la recolección de datos en campo**



**Imagen 01. Asociación de Productores Sumaq café Ecológico y sus 32 asociados**



Imagen 02. Organigrama de la asociación de productores Sumaq Café Ecológico



Imagen 03. Reconocimiento del MINAGRI por taza de excelencia con un puntaje de 88.70



**Imagen 04. Reconocimiento del PROVAREM**



**Imagen 05. Reconocimiento por asistencia al Programa de DEVIDA**



Imagen 06. Participación en EXPOALIMENTARIA 2018 auspiciado por DEVIDA



Imagen 07. Participación de la entidad certificadora "IMOCERT"



**Imagen 08. Certificado de "IMOCERT"**

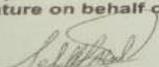
BIO LATINA CERTIFICADORA		CERTIFICATE CERTIFICADO		DAKLS DACHAU DEUTSCHE ANERKENNUNGSGEMEINSCHAFT D-23144 DACHAU							
<p>We hereby declare that the operator has submitted his activities under control of BIO LATINA, and meets the requirements of BIO LATINA's Standards for Organic Farming Vers. 23 which are equivalent to the requirements of the Regulation (EC) N° 834/2007 and the Regulation (EEC) N° 889/2008 "Organic production of Agricultural products and indications referring thereto on agricultural products and foodstuffs" Por medio de este certificado se da fe que el operador ha sometido sus actividades a control de BIO LATINA y cumple los requisitos establecidos en las Normas de Producción Ecológica de BIO LATINA vers. 23 equivalentes al Reglamento (CEE) N° 834/2007 y al Reglamento (EEC) N° 889/2008 "Producción Agrícola Ecológica"</p>											
<b>Document Number:</b> Número de documento:		FA0	CEE	RCA	044	00C	ECO	PER	035	SUQ	191016
<b>Name and address of operator:</b> Nombre y dirección del Operador: <b>Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico - AP SUMAQ CAFE</b> Av. Sonomoro, Nro. S/N (Esquina de Av. Sonomoro y Call. 03 de Noviembre), distrito Pangoa, provincia de Satipo, departamento de Junin, país Perú. Tel: 051-962500094 E-mail: gerencia@sumaqcafe.com						<b>Name, address and code number of control body:</b> Nombre, dirección y código del organismo de certificación: BIO LATINA S.A.C. Domingo Millán 852, Jesús María, Lima 11, Perú Tel: +51-1-2031130 E-mail: central@biolatina.com Web: <a href="http://www.biolatina.com">http://www.biolatina.com</a> Code number/número de código: D-ZE-14644-01-00 Code CEE /Código numérico para la CEE: PE-BIO-118					
<b>Main activity / Actividad principal:</b> distribuidor						<b>Product groups/Activity / Grupos de productos/actividad:</b> Organic products to distribute / Productos ecológicos a distribuir					
<b>Period of cultivation /Período de cultivo:</b>						<b>Defined as / Definidos como:</b> Organic products Producción ecológica					
<b>With the following description / con la siguiente descripción:</b>											
<b>Productos</b> Coffee / Café (Coffea arábica L)		<b>Tipo de Producción</b> Dry parchment / Pergamino seco Green / verde		<b>Unit</b> Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico - AP SUMAQ CAFE							
<b>Validity period / Período de validez:</b> from / del April 01, 2016 / 01 de abril de 2016						<b>to /al</b> March 31, 2017 / 31 de marzo de 2017		<b>Date of control(s) / Fecha de control:</b> July 12, 2016 / 12 de julio de 2016			
<b>Date, place/Fecha y lugar:</b> October 19,2016/ 19 de octubre de 2016, Lima-Perú <b>Signature on behalf of BIO LATINA:</b> Firma en nombre de BIO LATINA  Reynaldo Chapilliquen Abad General Manager											
<p>* where parallel production/processing pursuant to Article 11 of Regulation (EC) No 834/2007 occurs / en caso de producción/ transformación simultáneas de conformidad con el artículo 11 del Reglamento (CE) no 834/2007                  - This document has been issued on the basis of Article E.1.2 of BIO LATINA's Standards for Organic Farming. El presente documento ha sido expedido sobre la base del artículo E.1.2 de las normas de BIO LATINA para la producción ecológica.                  - In the event that its regulations are infringed upon or irregularities regarding their implementation are found, BIO LATINA reserves the right to withdraw this certificate / De presentarse en este período irregularidades en su uso o incumplirse los requisitos de esta certificación, Bio Latina está en su derecho de anularlo.</p>											
Versión 10, Edición 12-09-16						Pag. 1 de 1					

Imagen 09. Certificado de BIO LATINA



Imagen 10. Certificado de FAIRTRADE.



**Imagen 11. Maquinaria para el proceso de pelado de café**



**Imagen 12. Germinación de café Orgánico**



**Imagen 13. Plantaciones de Café Orgánico**



**Imagen 14. Seleccionado del Café Orgánico**



**Imagen 15. Lavado del Café Orgánico**



**Imagen 16. Secado del Café Orgánico**



Imagen 17. Fertilización del Café Orgánico



Imagen 18. Proceso de Producción Sumaq café Ecológico



**Imagen 19. Centro de Acopio Santa Rosa De Alto Kiatari - Pangoa**



**Imagen 20. Ferias Nacionales de Sumaq Café Ecológico**

  
**CONTRATO DE COMPRA VENTA DE CAFE**

Mediante el presente contrato de compra venta de café se suscribe de conformidad con las condiciones estipuladas y con las condiciones particulares siguientes:

**COMPRADOR:** CECOVASA  
Av. Luna Pizarro 372 La Victoria Lima.  
Tel. 01- 4233927

**VENDEDOR :** ASOCIACION DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLOGICO  
RUC. 20568571259  
Av. Sonomoro S/N – Pangoa – Satipo \_ Junin - Telf. 084-281026  
Contacto Sr. Robert Mark Orosco Medina

**PRODUCTO :** Café Verde Orgánico Arábica lavado MCM, cosecha 2016.

**CANTIDADES :** 253 sacos de 69 Kg. cada uno (379.5 QQs.) Max.15 defectos taza limpia máximo a 12% de humedad.

**PESO :** Café exportación con peso exacto de 69 Kls. Neto cada uno.

**PRECIO :** **US\$ 158.00 /46 kls. Café Verde.**

**CONDICIONES :** Café Puesto en Planta NEGRISA Lima.

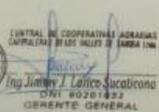
**PERIODO DE ENTREGA:** Febrero - 2017

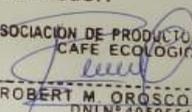
**PAGO :** Abonado a la Cuenta Corriente del Vendedor.  
Previa entrega del producto final en Planta y será pagado un anticipo, una vez concluido el proceso a café exportación se le cancelará el saldo pendiente.

**DOCUMENTOS:** Factura Girada por el Vendedor.

Con el presente documento ambas partes nos obligamos a cumplir con los términos y condiciones, los que constituyen parte integrante del presente contrato de compra venta de café verde exportación.

**Aceptado por:**  
**Comprador**

  
CENTRAL DE COOPERATIVAS AGRARIAS  
CAPITALINA DE LOS VALLES DE SANGA S.A.  
Ing Jimmy J. Larico Sucaticona  
DNI 80201892  
GERENTE GENERAL

**Vendedor:**  
ASOCIACION DE PRODUCTORES  
CAFE ECOLOGICO  
  
ROBERT M. OROSCO MEDINA  
DNI N° 40595514  
GERENTE GENERAL

.....  
Jimmy J. Larico Sucaticona  
CECOVASA  
Fecha: 05/01/2017

.....  
A.P. SUMAQ CAFE  
Robert Mark Orosco Medina  
Fecha: 05/01/2017

Imagen 21. Contrato de Compra Venta de Café hacia CECOVASA

 **ASOCIACION DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLOGICO**

**AV. SONOMORO - ESQ. 3 DE NOVIEMBRE - PANGOA - SATIPO.**

**DECLARACION JURADA DE LIMPIEZA DE VEHÍCULO DE TRANSPORTE.**

Por medio de la presente se hace constar que el vehículo con placa N° ADY-945 ISUZU, fue limpiado y aseado apropiadamente antes de realizarse la carga del producto orgánico.

Productor/Despachador : AP SUMAQ CAFE  
Producto : CAFÉ PERGAMINO ORGANICO  
Certificación : ORGANICO  
Campo/N° de Lote : LTI  
Destino : "CORPORACION DE PRODUCTORES CAFÉ PERU S.A.C", ubicado en PROLONGACION JR, 9 DE DICIEMBRE - PICHANAKI - CHANCHAMAYO  
Compañía de Transporte : "HUAMAN" HNOS.  
Fecha de Carga : 02/02/2017  
Fecha de Entrega : 02/02/2017  
Guía de Remisión : 001-0002

La presente Declaración Jurada certifica que el vehículo de transporte, nombrado líneas arriba, se encuentra apto para la carga de producto orgánico tras haber sido sometido a trabajos de limpieza que garantizan su integridad.

Fecha: 02 de Febrero del 2017

  
Transportista

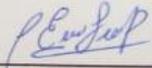
  
V°B° Responsable Almacén

Imagen 22. Declaración Jurada del Vehículo de Transporte

**SUMAQ CAFÉ ECOLOGICO**  
**ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLOGICO**

**RUC 20568571259**  
**GUIA DE REMISION - REMITENTE**

MZA. A LOTE 13 ASOCIACION PARAISO - PANGOA - SATIPO - JUNIN  
 FECHA DE EMISION: 10 02 17  
 FECHA DE INICIO DEL TRASLADO: 10 02 17

**DOMICILIO DE PARTIDA**  
 DIRECCION: PROLONGACION JR 9 DE DICIEMBRE  
 PROV. CHANCHAMAYO DISTRITO PICHANAKI  
 DEP. JUNIN

**DOMICILIO DE LLEGADA**  
 DIRECCION: JR. LAS FLORES 240-250 MZA. C.L. 7E. 12  
 URB. SHANERILA DISTRITO PUENTE PIEDRA  
 PROV. LIMA DEP. LIMA

**DESTINATARIO**  
 RAZON SOCIAL: NEGRISA S.A.C.  
 RUC N°: 20509438448 D.N.I. N°

**UNIDAD DE TRANSPORTE/CONDUCTOR**  
 VEHICULO MARCA: ISUZU PLACA: AOV-945  
 N° CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN: PL0321616  
 N° DE LICENCIA DE CONDUCIR: P10321616

CODIGO	DESCRIPCION	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	PESO	ESTADO UNIDOS DEL TRAFICO
	CAFE BRO VERDE ORGANICO O-ZE-14644-01-00	SACOS	253	17507.615 B.	306 KG T. 17457 KG N.

**TRANSPORTISTA**  
 APELLIDOS Y NOMBRES: HUANAN ABUINO ROBERT HARVIK  
 R.U.C.: 10452385266

**MOTIVO DEL TRASLADO**  
 1 VENTA  2 VENTA SUJETA A CONFIRMACION DEL COMPRADOR   
 3 COMPRA  4 CONSIGNACION   
 5 DEVOLUCION  6 TRASE POR OTRO ESTABLECIMIENTO DE LA MISMA EMPRESA   
 7 TRASLADO DE BIENES PARA TRANSFORMACION  8 RECOLECCION DE BIENES TRANSFORMADOS   
 9 TRASLADO POR EMISOR (REMITENTE) DE COMPRAVENTES DE PAGO   
 10 TRaslado ZONA PRIMARIA  11 IMPORTACION   
 12 EXPORTACION  13 OTROS

**COMPROBANTE DE PAGO**  
 TIPO: \_\_\_\_\_ N°: \_\_\_\_\_

CONFORMIDAD DEL CLIENTE: *[Firma]*  
 Sr. ASOC. DE PROD. SUMAQ CAFÉ ECOLOGICO

DE: LOLI MOTA ALCIRA DOMINGA RUC: 1008558860  
 (064) 545052  
 SERIE 0001 DEL 001 AL 01000  
 AUT. N° 0785162133 - FL. 03.06.2013

CHOFER: \_\_\_\_\_ DESTINATARIO

Imagen 23. Guía de Remisión – Remitente de Café Orgánico

Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico  
 PARA LA EXPORTACION de Productos Laborales  
 y Generales de Trabajo.  
 Fecha: 17 de Abril del 2017  
 Lugar: Oficina de Capacitación  
 Edilson Parlocarrero C.

Nº	SOCIO	GENERO	ZONA	FIRMA
1	DELGADILLO CAPCHA, Antonio	HOMBRE	Alto Señoría	[Firma]
2	DELGADILLO CAPCHA, Felimon	HOMBRE	Alto Señoría	[Firma]
3	DELGADILLO CAPCHA, Felix	HOMBRE	Alto Señoría	[Firma]
4	MAGUIJANAN RIVAS, Angel Rafael	HOMBRE	Alto Señoría	[Firma]
5	HUAMAN SIMACCHI, Abraham	HOMBRE	Alto Señoría	[Firma]
6	BONIFACIO TRIGUENY, Magno Santos	HOMBRE	Alto Señoría	[Firma]
7	JARA LOPEZ, Emiliano Alcibíades	HOMBRE	Alto Señoría	[Firma]
8	DELGADILLO CAPCHA, Jaime Alex	HOMBRE	Alto Señoría	[Firma]
9	DELGADILLO CAPCHA, Sonia	MUJER	Alto Señoría	[Firma]
10	JARA RAMOS, Pascual	HOMBRE	Alto Señoría	[Firma]
11	VARGAS ACEVEDO, Valentina	MUJER	Alto Señoría	[Firma]
12	ARTESANO ROJAS, Edwin Cesar	HOMBRE	Alto Señoría	[Firma]
13	BONIFACIO HUAMAN, Pablo Artemio	HOMBRE	Alto Señoría	[Firma]
14	CAPCHA CONDORE, Nemesia Leona	MUJER	Alto Señoría	[Firma]
15	CASAS ALCANTARA, Esther	MUJER	Alto Señoría	[Firma]
16	DAVILA DELGADILLO, Benita	MUJER	Alto Señoría	[Firma]
17	DILLAS CHUQUIJIN, Jose Raul	HOMBRE	Alto Señoría	[Firma]
18	JARA LOPEZ, Maria Edelmiria	MUJER	Alto Señoría	[Firma]
19	SULCA LUSAN, Luzmila	MUJER	Alto Señoría	[Firma]
20	VELASQUEZ VARGAS, Naum	HOMBRE	Alto Señoría	[Firma]
21	POMA ESCOBAR, Salomina	MUJER	Alto Señoría	[Firma]
22	HUAMAN DAVILA, Celso Victor	HOMBRE	Alto Señoría	[Firma]
23	CHIHUA ORDAYA, Wilfredo	HOMBRE	Alto Señoría	[Firma]
24	SANTA CRUZ RUMAY, Marcela	MUJER	Alto Señoría	[Firma]

ASOCIACION DE PRODUCTORES SUMAQ CAFÉ ECOLÓGICO PANGUA  
 Edilson Parlocarrero C.  
 T.M. INCORPORADO

Imagen 24. Lista de 32 asociados (1era parte)

25	Bustamante Caisahuana Eibsbán Cleive	HOMBRE	Santa Rosa de Alto Kiatari	<i>[Signature]</i>
26	Martinez Llaeta Agripina	MUJER	Santa Rosa de Alto Kiatari	<i>[Signature]</i>
27	Núñez Guzmán Hilana	MUJER	Santa Rosa de Alto Kiatari	<i>[Signature]</i>
28	Pardo Hidalgo Elcida	HOMBRE	Santa Rosa de Alto Kiatari	<i>[Signature]</i>
29	Paucarcaja Villaizán Cleiver	MUJER	Santa Rosa de Alto Kiatari	<i>[Signature]</i>
30	Quispe Cahuana Julia	MUJER	Santa Rosa de Alto Kiatari	<i>[Signature]</i>
31	Simón Camargo Cecilia	MUJER	Santa Rosa de Alto Kiatari	<i>[Signature]</i>
32	Veliz Campos Hesther Marisol	MUJER	Santa Rosa de Alto Kiatari	<i>[Signature]</i>

**ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES  
SUMAQ CAFÉ ECOLOGICO PANGUA**  
*[Signature]*  
 Edison Gilmer Pofocarrero Carhuallanqui  
 DNI. N° 40812521  
 Responsable del SIC

Imagen 25. Lista de 32 asociados (2da parte)



**Imagen 26. DEVIDA Oficina de coordinación de Mazamari –Satipo (Junín)**



**Imagen 27. Finca de la comunidad de Santa Rosa de Alto Kiatari – San Martín de Pangoa**



**Imagen 28. Camión distribuidor de la Asociación Sumaq Café Ecológico**



**Imagen 29. Presidente de la Asociación "Reynaldo Flores Cáceres"**



Imagen 30. Tarjeta de Presentación de Sumaq Café Ecológico



Imagen 31. Productos de la Asociación de Productores Sumaq Café Ecológico