



UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

**“EXPORTACIÓN DE CAFÉ PERGAMINO A CIUDAD DE OSLO -
NORUEGA DE LA EMPRESA EXPOCAFÉ PERÚ SAC DE JAÉN”**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL
TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN
Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

PRESENTADO POR

Bach. CASTILLO GARCÍA, HENRRY

<https://orcid.org/0000-0003-1426-1730>

ASESOR

Dr. Esteban A. Barco Solari

<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

JAÉN – PERÚ

2022

DEDICATORIA

Quiero dedicar el presente trabajo a las personas que me apoyaron siempre, mi familia, siempre los amo

Dedico el esfuerzo a mis compañeros y espero les sea de gran ayuda esta investigación y de algún modo puedan llegar a concretar su propio emprendimiento.

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida y a toda mi familia por estar siempre presentes.

De igual manera mis agradecimientos a la Universidad Alas Peruanas, a toda la Facultad de Ciencias Empresariales y Educación, a mis profesores en especial a la Dr. Esteban Augusto Barco Solari, quienes con la enseñanza de sus valiosos conocimientos hicieron que pueda crecer día a día como profesional, gracias a cada una de ustedes por su paciencia, dedicación, apoyo incondicional y amistad.

INTRODUCCIÓN

El cultivo del café genera fuentes de ingreso para aproximadamente de 223,482 familias en Perú, de las cuales más del 95% pertenecen a pequeños caficultores con tierras de menos de 1,5 hectáreas y en gran parte viven en condiciones precarias. En este contexto es significativo cualquier esfuerzo por optimizar las realidades de este mercado. Con la elaboración de este plan exportador se procura dar una oportunidad para que la empresa EXPO CAFÉ PERU SAC crezca, su misión es mejorar la calidad de vida de los caficultores por medio de su ingreso al mercado internacional de cafés especiales.

El mercado de cafés especiales se encuentra en un momento coyuntural, en el que se vive un aumento de la demanda a nivel mundial, marcada por consumidores jóvenes que buscan más sofisticación; además, el cambio climático que provoca la disminución de las tierras idóneas para cultivar un café de alta calidad, ya que, a mayor temperatura, es necesario tierras la migración de este cultivo a mayores altitudes. Por esta razón, es muy importante aprovechar las diversidades de climas y ecosistemas en Perú, lo que convierte al país en uno de los pocos lugares en donde el impacto en los cultivos, por el cambio climático se podría minimizar.

Por último, el tipo de negocio actual de café en Perú, basado en la promesa de compra por parte de cooperativas, a un precio atado al que se negocia en la bolsa de Nueva York, el cual viene con un rumbo de baja histórica, ha provocado que muchos caficultores dejen sus cafetales y se dediquen a otros cultivos en los que son inexpertos.

Además de otras razones, es importante los aspectos que se desarrollarán en este trabajo para la ampliación el mercado de cafés especiales, el cual se debe impulsar de un conveniente plan exportador para asegurar la ganancia digna de los caficultores y permita la continuación de una cadena de valor a largo plazo

RESUMEN

Brindando un potencial exportador de café a nivel macro regional, tenemos a la provincia de Jaén, donde los productores esmerados en la comercialización de cafés de calidad han presentado diferentes métodos para llegar a los más altos estándares de cafés especiales llegando a obtener entre sus calidades tasas que superan los 80 puntos, teniendo así mayores ingresos y logrando ser reconocidos como parte del corredor cafetalero del norte de nuestro Perú.

Para realizar la exportación de café a Noruega se tuvo que realizar una selección de proveedores, donde el productor Raúl Velasco, cumple con todas nuestras exigencias, logrando una eficiencia del 90%. el producto posee excelente calidad que cumple con las siguientes características: grano de café oro orgánico, con una evaluación en taza de 80-85 puntos, grano limpio sin restos de mucilago, tierra, partes de cascara de material u otro material extraño, libre de olores extraños ajenos al producto, bien desarrollado sin deformaciones, no presenta granos planos ni brocados, y humedad máxima de 12%, almacenados en sacos de yute de 69 Kg, a una temperatura de 18-25°C, y 60-75% de humedad relativa.

Para iniciar con la exportación necesitamos 19,000.0 kilos de café, con un costo total de adquisición de \$118,480.00, asimismo el costo total de almacenamiento es de \$2,567.57 y el costo de rotulado y empaque es de \$1,152.03 y \$1,126.39 respectivamente, para la exportación de nuestro producto se utilizará un contenedor de 20 Tn, el coste medio del envío entre el puerto de Paita a la Ciudad de Oslo - Noruega de esta mercancía incluyendo flete y coste medio de descarga en puerto destino se establece en un margen habitual de entre 300 y 400 USD, teniendo un costo total de \$140,807.32, e incluyendo la utilidad de un 30% tenemos un costo FOB de \$183,049.52.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
INTRODUCCIÓN.....	iv
RESUMEN.....	v
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	12
1.1. Ficha Técnica del Producto.....	12
1.2. Clasificación Arancelaria del Producto.....	13
1.2. Flujograma del Proceso Productivo del Café Pergamino.....	14
2. APROVISIONAMIENTO.....	16
2.1. Proveedores Potenciales:.....	16
2.2. Matriz de Selección de Proveedores:.....	16
2.3. Control de Calidad.....	18
2.4. Costo de Fabricación y/o Adquisición:.....	19
3. ALMACENAMIENTO.....	20
3.1. Estrategia de Almacenamiento.....	20
3.2. Lay-Out ed Almacén.....	21
3.3. Detalle de Mobiliario Usado en Almacenamiento.....	22
3.4. Costo Fijo de Almacén.....	23
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.....	24
4.1. Modelo de Etiquetas / Rotulado de Producto.....	24
4.2. Normas Técnicas Aplicable.....	25
4.3. Proceso de Rotulado.....	25
4.4. Tiempos y Costos del Proceso de Rotulado.....	26
5. EMPAQUE.....	28

5.1.	Ficha Técnica de Empaque Seleccionado.....	28
5.2.	Criterios Usados para la Selección del Empaque.....	29
5.3.	Proceso de Empaque.	29
5.4.	Tiempos y Costos de Proceso de Empaque.....	30
6.	CONTENEDORIZACIÓN.....	31
6.1.	Ficha Técnica del Contenedor Seleccionado.....	31
6.2.	Criterios usados para la Selección del Contenedor.	31
6.3.	Proceso de Contenedorización.....	33
6.4.	Estiba del Contenedor.	34
7.	TRANSPORTE.....	38
7.1.	Proveedores del Transporte Interno.....	38
7.2.	Costo de Transporte Interno.	38
7.3.	Proveedores de Servicio de Transporte Internacional.....	39
7.4.	Cotizaciones de Flete Marítimo y Aéreo.	40
8.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	42
8.1.	Agentes de Aduana.	42
8.2.	Costos de Agenciamiento.	42
8.3.	Póliza de Seguros	45
8.4.	Terminales de Almacenamiento. Depósitos Temporales.	49
9.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO.	51
9.1.	Puertos, Aeropuertos, Terminales Terrestres Disponibles para la Carga Peruana.....	51
9.2.	Análisis de la Infraestructura Vial, Portuaria y Aeroportuaria del País Destino.	53
9.3.	Descripción, Análisis de los Principales Puertos y Aeropuertos	55
9.4.	Requisitos para Importar Muestras sin Valor Comercial	58
9.5.	Datos de Proveedores de Servicios Logísticos en el País Destino.	59
10.	DISTRIBUCION.....	62
10.1.	Estudio Logístico Noruega	63

10.2.	Mapeo de la Secuencia Comercial Proveedor - Consumidor.	63
10.3.	Identificación y Descripción de Canales de Distribución.	65
10.4.	Canales de Distribución	68
10.5.	Identificación y Cuantificación de los Márgenes de Intermediación, Condiciones de Compra	71
10.6.	Perspectivas esperadas en materia de Evolución, Diversificación, Simplificación O Especialización de los Actores de los Canales de Distribución y Comercialización.....	77
10.7.	Tendencias Actuales y su Implicación para los Márgenes de Comercialización, Exigencias de Compra y Competencia de Productos por Canal.	79
11.	MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	83
	CONCLUSIONES	85
	RECOMENDACIONES.....	86
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	87

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1: Ficha técnica del café</i>	12
<i>Tabla 2: Rangos de calificación de los proveedores</i>	16
<i>Tabla 3: Selección de proveedores de café</i>	17
<i>Tabla 4: Costos de adquisición de café</i>	19
<i>Tabla 5: Costos fijos de almacén</i>	23
<i>Tabla 6: Costos del proceso de rotulado</i>	26
<i>Tabla 7: Tiempos para el proceso de rotulado</i>	27
<i>Tabla 8: Ficha técnica del empaque de café</i>	28
<i>Tabla 9: Costos del proceso de empaque</i>	30
<i>Tabla 10: Tiempos en el proceso de empaque</i>	30
<i>Tabla 11: Ficha técnica del contenedor</i>	31
<i>Tabla 12: Modo de colocación del precinto de seguridad</i>	32
Tabla 13. Costos de contenedorización	35
Tabla 14. Tiempo del proceso del llenado del contenedor	36
<i>Tabla 15. Relación de principales proveedores de transporte interno</i>	38
Tabla 16: Detalle del transporte desde Jaén a Lima	38
<i>Tabla 17. Costos de transporte interno</i>	39
Tabla 18. Cotización de flete marítimo.....	40
<i>Tabla 19: Cotización de flete aéreo</i>	40
<i>Tabla 20. Agenciamiento de MSL CORPORATE</i>	42
<i>Tabla 21. Agenciamiento de ADUALINK</i>	44
<i>Tabla 22. Cotización de empresas aseguradoras</i>	45
Tabla 23. Cobertura y costo de la póliza de seguro	46
<i>Tabla 24. Cotización de la aseguradora MAPFRE</i>	48
<i>Tabla 25. Costos del servicio de transporte al comercio internacional</i>	49

Tabla 26: Costos y tiempos de proceso de importación y nacionalización en el país destino	60
--	----

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1:</i> Descripción de partidas arancelarias relacionadas al café	13
<i>Figura 2:</i> Flujograma del proceso para obtención del producto	14
<i>Figura 3:</i> Procesos de análisis de calidad	18
<i>Figura 4:</i> Instalaciones para almacenamiento del café	20
<i>Figura 5:</i> Forma de acopio de sacos de café	21
<i>Figura 6:</i> Diseño de almacén para café	22
<i>Figura 7:</i> Rotulado de sacos de café	24
<i>Figura 8:</i> Proceso de rotulado	25
<i>Figura 9:</i> Ejemplificación PACKING LIST o lista de empaque	34
Figura 10. Modo de distribución de los sacos de café en el contenedor	36
<i>Figura 11.</i> Empresas agentes de aduanas.....	42
Figura 13. Seguro de accidentes	47
<i>Figura 14:</i> Instalaciones portuarias	51
<i>Figura 15.</i> Aeropuerto.....	52
<i>Figura 16.</i> Diseño del portuario	53
<i>Figura 17.</i> Transporte aéreo de mercancías internacionales	54
<i>Figura 18.</i> Movimiento de aeronaves de los principales aeropuertos de Noruega	56
<i>Figura 19.</i> Principales líneas marítimas entre Canarias y Oslo	57
<i>Figura 20.</i> Operadores logísticos en Noruega.....	59
<i>Figura 21.</i> Rendimiento de la logística en Noruega	63
<i>Figura 22.</i> Cadena de flujo comercial	64
<i>Figura 23.</i> Análisis de MERCA2.0 sobre países consumidores de café en el 2020.....	64

Figura 24. Mapa de los puertos de referencia habituales para los intercambios comerciales	66
Figura 25. Costo medio de flete en puerto de Callao.	67
Figura 26. Cadena de valor del café.....	68
Figura 27. Información sobre el mercado internacional en Noruega	69
Figura 28. Percepción de los productos peruanos	70
Figura 29. Aranceles europeos actuales a la importación de café	71
Figura 30. Consumo por sectores en Noruega	72
Figura 31. Criterios clave para seleccionar un proveedor extranjero	78
Figura 32. Estructura de los canales de distribución	78
Figura 33. Proyección del crecimiento del valor del mercado global de empaques de café	79
Figura 34. Evolución de las exportaciones de café	80
Figura 35. Evolución de las exportaciones del café peruano	81

CAPITULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Ficha Técnica del Producto.

Tabla 1:

Ficha técnica del café

FICHA TÉCNICA DEL CAFÉ	
NOMBRE DEL PRODUCTO	CAFÉ NOMBRE CIENTÍFICO: <i>Coffea arábica</i>
NOMBRE COMERCIAL	Grano de café oro.
PARTIDA ARANCELARIA	0901.11.90.00
DESCRIPCIÓN FÍSICA DEL PRODUCTO	Humedad: 12% de °H. Olor: a limpio y fresco Color: parejo y uniforme. Defectos: de 0-5% de defectos. Tamaño de grano: mínimo 30% por encima de malla 15 o 14 y máximo 5% por debajo de malla 13 o 12. Densidad del grano: 650 gramos/litro. Rendimiento: 70-75% °R.
PROCEDENCIA	País: Perú Departamento: Cajamarca Provincia: Jaén.
IMPORTANCIA DEL PRODUCTO	El cultivo es uno de los principales productos y como cultivo permanente, es el que involucra la mayor cantidad de tierras productivas, generando mayor empleo agrícola y es el que genera capital importante para la economía del Nor Oriente Peruano y de desarrollo alternativo por sus características ecológicas, económicas, sociales y políticas.
FORMAS DE CONSUMO Y/O CONSUMIDORES POTENCIALES	A partir de las semillas del café, la industrialización final del café oro es en café tostado, molido, cafeinado, descafeinado, mezclado con azúcar o como café soluble. También puede utilizarse como insumo en la industria. Sus consumidores potenciales los países de Estados Unidos y Europa.

CARACTERÍSTICAS DEL PROCESO PRODUCTIVO	El proceso productivo se inicia con la elección de la variedad del café, exigencia del suelo apropiado, siembra del cultivo, sombreado del café, fertilización orgánica del café, podas y cuidados, cosecha, procesos de post cosecha; como el despulpado, fermentado, lavado y clasificado, secado, café pergamino.
CARACTERÍSTICA COMERCIAL DEL PRODUCTO	Empaque: sacos de yute. Peso: 69 Kg/saco. Almacenamiento: 18-25°C, 60-75% H.R. Olor: característico libre de olores extraños ajenos al producto. Limpieza: grano limpio sin restos de mucilago, tierra, partes de cascara de material u otro material extraño. Estado de desarrollo: grano de café oro bien desarrollado sin PRODUCTO deformaciones, no presenta granos planos y humedad máxima de 12% Cafés orgánicos. Evaluación en taza de 80-85 puntos.
VIDA ÚTIL DEL CAFÉ	Hasta 06 Meses, almacenado en las condiciones indicadas.
OFERTA EXPORTABLE	01 contenedores, 276 sacos de yute de café oro.
FECHA DE PRODUCCIÓN	Febrero - Octubre 2022.

Nota: La imagen muestra la ficha técnica del grano café oro verde, con sus características que describe el producto. Fuente: Federación de cafetaleros del Distrito de Pichanaki, Año 2017.

1.2. Clasificación Arancelaria del Producto.

Consiste en asignar un código numérico de identificación de mercancías a nivel de diez dígitos (conocido como sub partida nacional), que designa a cada producto (sujeto al comercio internacional) en base a sus características y por aplicación de las Reglas Generales de Interpretación de la Nomenclatura.

La clasificación arancelaria se rige por lo establecido en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, que busca establecer un sistema numérico y de textos común.

Figura 1:

Descripción de partidas arancelarias relacionadas al café

Nro Partida	Descripción de Partida
0901.12.00.00	CAFE DESCAFEINADO, SIN TOSTAR
0901.21.10.00	CAFE TOSTADO, SIN DESCAFEINAR, EN GRANO
0901.21.20.00	CAFE TOSTADO, SIN DESCAFEINAR, MOLIDO
0901.22.00.00	CAFE TOSTADO DESCAFEINADO
2939.30.00.00	CAFEINA Y SUS SALES
2101.12.00.00	PREPARACIONES A BASE DE EXTRACTOS, ESENCIAS O CONCENTRADOS O A BASE DE CAFE
2101.30.00.00	ACHICORIA TOSTADA Y DEMAS SUCEDANEOS D` CAFE TOSTADOS Y SUS EXTRACTOS, ESENCIAS, CONC.
2101.11.00.00	EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFE
8516.71.00.00	APARATOS PARA LA PREPARACION DE CAFE O TE
8438.80.10.00	DESCASCARILLADORAS Y DESPULPADORAS DE CAFE
0901.90.00.00	LOS DEMAS CAFES; CASCARA Y CASCARILLA DE CAFE; SUCEDANEOS DEL CAFE QUE CONTENGAN CAFE
8437.10.19.00	DEMAS CLASIFICADORAS DE CAFE
0901.11.10.00	CAFE SIN DESCAFEINAR, SIN TOSTAR, PARA SIEMBRA

Nota. Se muestra la sub partida arancelaria adaptada a la partida de la sección II Productos del Reino Vegetal. Fuente: SUNAT, AÑO 2022.

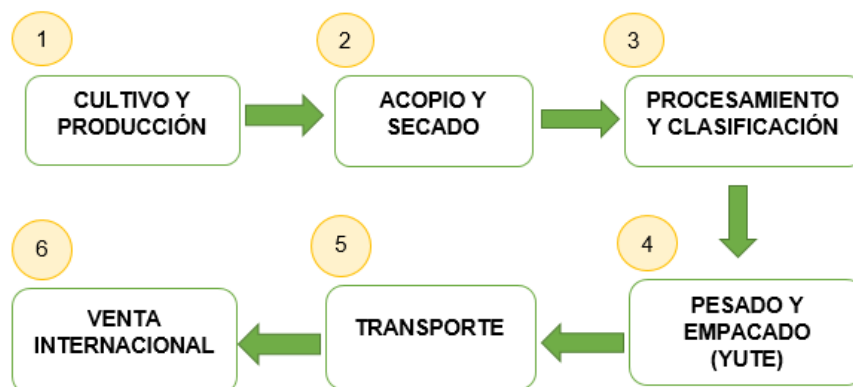
1.2. Flujograma del Proceso Productivo del Café Pergamino.

Expresa igualmente el flujo de la información y de los materiales; así como las derivaciones del proceso, el número de pasos del proceso y las operaciones de interdepartamentales. Hace posible la identificación de bucles repetitivos, lo que es esencial para las acciones de rediseño y mejora.

El flujograma también facilita la selección de indicadores de proceso, indispensables para efectuar su control y evaluar su rendimiento y eficacia para la venta del producto final.

Figura 2

Flujograma del proceso para obtención del producto



Nota. Se describe el flujograma de proceso desde el cultivo hasta la exportación del café.
Fuente. Elaboración propia 2022.

En nuestro proyecto se presentan los siguientes procesos:

- a. **Cultivo y Producción:** El productor llegado la temporada de cosecha, va junto a los peones y/o ayudante a la recolección del grano ya maduro para su almacenamiento y post cosecha.
- b. **Acopio y Secado:** Una vez el productor en su área de cosecha clasifica los granos maduros los cuales son almacenados en sacos para ser llevados a la zona de despulpado, luego llevarlo a la plata de secado hasta el punto exacto en humedad.
- c. **Procesamiento y Clasificación:** El producto es almacenado para ser llevado a una planta de procesamiento y clasificación del mejor grano lo cual tiene que satisfacer la necesidad del cliente u comprador.
- d. **Pesado y Empacado:** Una vez seleccionado los mejores cafés los cuales cumplen con todas las expectativas del comprador internacional, el producto es empacado en sacos de Yute para luego ser transportados.
- e. **Transporte:** Es el traslado del producto en transporte local hacia el puerto de origen para luego ser embarcado y comercializado internacionalmente.
- f. **Venta Internacional:** Parte final del procesamiento debido a que en este punto tiene que estar el contrato de venta y cliente para ser exportado y llevado mediante transporte marítimo hasta el puerto de destino y cliente final.

CAPÍTULO II

2. APROVISIONAMIENTO.

2.1. Proveedores Potenciales:

El café es uno de las principales materias primas comercializadas en el mundo, ocupando el segundo lugar después del petróleo. Así mismo, es la tercera bebida más consumida después del agua y el té; alrededor de un trillón de tazas se sirven por un año y su consumo no se basa solo como bebida, sino también en la industria como insumo de cafeína para la preparación de bebidas carbonatadas y energizantes, así como la industria farmacéutica y cosmética.

Entre nuestros proveedores potenciales tenemos:

- JUSTINO CASTILLO MORETO **(JCM)**
- RAUL VELASCO MARTINEZ **(RVM)**
- PEDRO GARCIA ALVARADO **(PGA)**
- JUAN JULCA JULCA **(JJJ)**
- ABEL FARCEQUE SANTOS **(AFS)**

2.2. Matriz de Selección de Proveedores:

Nuestros proveedores son seleccionados de acuerdo con los siguientes criterios:

- Capacidad del servicio de calidad.
- Costos justos.
- Flujo continuo de servicios.
- Herramientas eficientes para su desarrollo.
- Tiempos de entrega eficientes.

Luego se construye una escala de valoración, se asignan rangos de calificación de los proveedores en base a los criterios, partiendo de la valoración de aspectos importantes por parte de los responsables.

Tabla 2: Rangos de calificación de los proveedores

NIVEL	PUNTOS	CRITERIO EN %
EXCELENTE	1	20 %
BUENO	2	15%
REGULAR	3	10%

Nota. Se describe como se debería llevar el criterio de selección de proveedores asignándoles una puntuación según el nivel alcanzado. Fuente. Elaboración propia

- Cada puntuación EXCELENTE (1) equivale a un 20 % sumado entre los 5 criterios hace un total del 100% en calificación.
- Cada puntuación BUENA (2) equivale a un 15 % sumado entre los 5 criterios hace un total del 75% en calificación.
- Cada puntuación REGULAR (3) equivale a un 10 % sumado entre los 5 criterios hace un total del 50% en calificación.

Tabla 3

Selección de proveedores de café

CRITERIO	JCM		RVM		PGA		JJJ		AFS	
Capacidad de servicio	1	20%	1	20%	2	15%	1	15%	2	15%
Costos justos	2	15%	1	20%	2	15%	1	20%	1	20%
Flujo del servicio	3	10%	2	15%	3	10%	1	20%	1	20%
Herramientas eficientes	2	15%	2	15%	2	15%	2	15%	2	15%
Tiempos eficientes	2	15%	1	20%	3	10%	3	10%	2	15%
TOTAL		75%		90%		65%		80%		85%

Nota. Se realizó la selección de proveedores donde RAUL VELASCO es el proveedor que cumple todas nuestras exigencias y su presupuesto inicial, mostrando una eficiencia del 90%. Fuente: Elaboración propia.

Conclusión: En base al resultado de nuestro criterio ya sea tanto en puntos y porcentaje tenemos:

1º- PROVEEDOR RVM (RAUL VELASCO) con una eficiencia del 90% cumple los criterios.

2º- PROVEEDOR AFS (ABEL FARCEQUE) con una eficiencia del 85% cumple los criterios.

3º- PROVEEDOR JJJ (JUAN JULCA JULCA) con una eficiencia del 80 % cumple los criterios.

4º- PROVEEDOR JCM (JUSTINO CASTILLO) con una eficiencia del 75% cumple los criterios.

5º- PROVEEDOR PEDRO GARCIA con una eficiencia del 65% cumple los criterios.

2.3. Control de Calidad

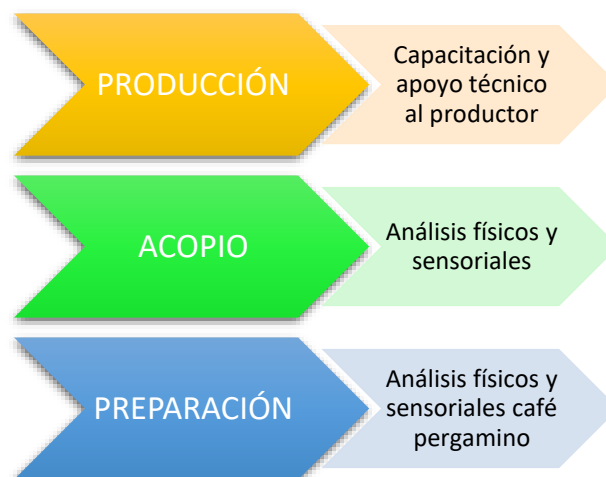
Considerando que el proceso de catación es uno de los más importantes, puesto que es el área encargada de inspeccionar, manejar y controlar la calidad en cada uno de los procesos para evitar errores que repercutan negativamente en la calidad del producto y por ende su valor en el mercado.

En esta investigación se realizan los análisis siguientes:

- Análisis Físico (Café verde): Se verifica que el café en cerezo haya tenido un buen proceso de cultivo durante su periodo antes de llegar al punto de ser cosechado.
- Análisis Granulométrico (Tamaño): Cada productor debe darle el procedimiento adecuado para que el cerezo salga de tamaño bueno y tenga buenos resultados en calidad.
- Análisis de tueste (Café tostado).
- Análisis Sensorial (Catación).

Figura 3

Procesos de análisis de calidad



Nota: Se detalla las acciones que se realizarán para asegurar un producto para exportación, desde el apoyo técnico para asegurar una buena cosecha, hasta los análisis sensoriales que aseguren un buen puntaje en tasa. Fuente: elaboración propia.

2.4. Costo de Fabricación y/o Adquisición:

Para calcular los precios de fabricación y/o adquisición tenemos que tener en cuenta lo siguiente:

- Materia prima
- Acopio y secado
- Procesamiento

Todos estos costos estarán calculados en base a los KG que estamos adquiriendo para su respectiva exportación. A continuación, mostramos nuestro cuadro de costos.

Tabla 4

Costos de adquisición de café

Concepto	Cantidad	Unidad	Precio Unitario (USD)	Sub total (USD)
Materia prima (Café)	21112	kg	\$3.51	\$74,177.30
Acopio y secado	21112	kg	\$1.49	\$31,382.70
Procesamiento	19000	kg	\$0.68	\$12,837.84
Total				\$118,397.84

Nota. En la tabla se detalla la cantidad en kilos adquiridos de café que equivalen a 21,112 kg, con un costo de 3.51 dólares, los cuales en el momento de secado y acopio perderán un 10% de su peso inicial, para finalmente obtener en el procesamiento un total de 19,000 kilos de café oro. Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III

3. ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de Almacenamiento.

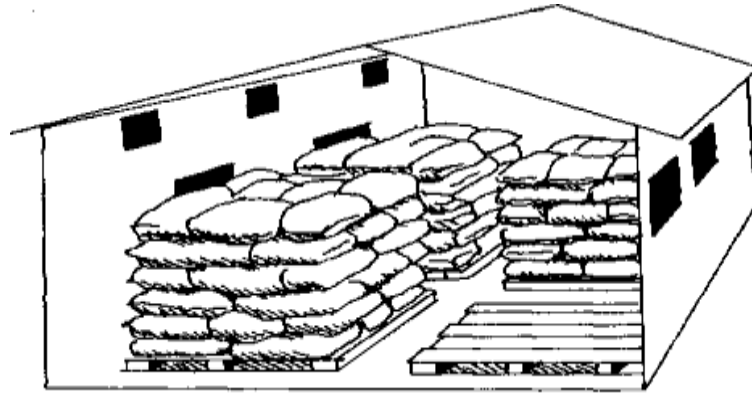
En los últimos años, la variabilidad climática ha afectado de diferentes formas en todas las regiones cafetaleras del país, desde las actividades en campo, como en los procesos y ahora en el almacenamiento del café. Bajo estas condiciones, se deben definir controles y registros de calidad durante esta etapa, que permitan la conservación de las características físicas y sensoriales del grano de café.

Para lograr esto, se presentan las siguientes recomendaciones:

- La humedad del grano oro, al momento de su almacenamiento, debe ser entre 10 y 12%.
- Las condiciones ambientales para el almacenamiento adecuado del café son: 65% de humedad relativa y una temperatura de 20 °C.
- Usar costales limpios y de preferencia de yute. También los sistemas herméticos son una excelente forma de almacenamiento.
- La bodega debe estar siempre limpia y destinada únicamente para almacenar café, con el fin de evitar contaminación del producto en resguardo.
- El café envasado debe estar sobre tarimas de madera para evitar su contacto directo con el piso, separado al menos a 50 centímetros de las paredes. Procurar una adecuada ventilación entre estibas y evitar la iluminación dentro de la bodega, a menos que el equilibrio de las condiciones óptimas antes indicadas lo requieran.
- Se recomienda reposar el café por lo menos de tres a cuatro semanas para estabilizar la humedad y así conocer su potencial sensorial en taza.
- Los registros del control de calidad de todos sus lotes de café garantizarán el aseguramiento de la calidad de su café.

Figura 4

Instalaciones para almacenamiento del café



Nota: Se presenta la disposición del almacenamiento del café en sacos de yute de 69 kg, sobre pallet para evitar la filtración de olores o humedad que afecte el producto. Fuente. Elaboración propia

Figura 5

Fotografía de la forma de acopio de sacos de café



Nota: Se muestra la instalación de almacenamiento, donde es importante mantener una temperatura 18-25°C y 60-75% de humedad relativa, para asegurar la calidad del producto.

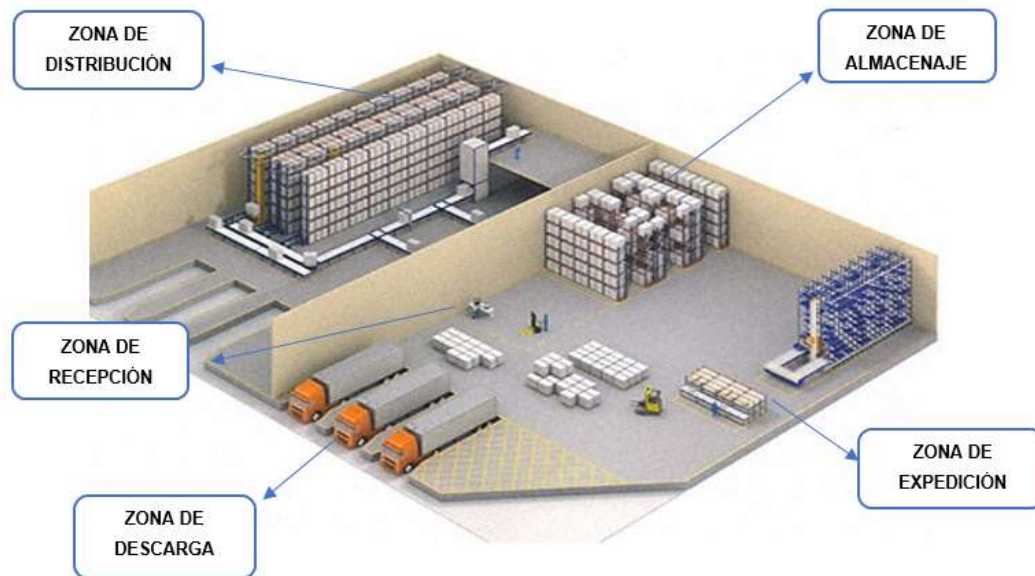
3.2. Lay-Out del Almacén.

El lay out de un almacén es esencial para conseguir optimizar al máximo todos los procesos relacionados con la logística de almacén. Es decir, a cada una de las partes

que lo componen y la manera en que dichas partes o zonas se ubican dentro del conjunto del espacio que constituye el almacén.

Figura 6

Diseño de almacén para café



Nota: Se muestra el diseño del almacén para mejorar la eficiencia de la recepción y descarga del café, desde la recepción a la entrega del producto final. Fuente: Pintlay.com

Las metas del almacenamiento del café son mantener y retener el valor comercial del producto. Además, busca preservar la integridad del grano por el tiempo más largo posible sin afectar de forma severa su calidad original.

Es el primer paso en el trabajo de diseño de la instalación. La distribución del espacio es aparentemente una cuestión sencilla, pero resulta complicada de resolver en la práctica.

- Zonas de descarga.
- Zona de recepción.
- Zona de expedición.
- Zona de almacenaje.
- Zona de distribución.

3.3. Detalle de Mobiliario Usado en Almacenamiento.

Para la realización del buen funcionamiento del almacenamiento del café tenemos equipos mobiliarios los cuales ayudan a la buena práctica de las labores del personal encargado del almacenamiento del producto.

Algunos muebles y equipos que se utiliza para el almacenamiento tenemos:

- Alquiler de almacén.
- Pago de Servicios.
- Sacos de Yute.
- Montacarga.
- Escritorio
- Sillas.
- Almacenero.

3.4. Costo Fijo de Almacén.

Para determinar qué implican los costos fijos para el costo por kilo de café pergamino, debes considerar cuánto se produjo en el lapso de tiempo en el que se usó el costo fijo. Deberías calcular el costo del elemento fijo dividido por cuánto se produjo durante ese periodo de tiempo.

Tabla 5

Costos fijos de almacén

Concepto	Cantidad	Unidad	Precio Unitario (USD)	Sub (USD)	Total
Alquiler almacén	1	global	\$810.81		\$810.81
Montacargas	1	unidad	\$675.68		\$675.68
Almacenero	1	global	\$540.54		\$540.54
Equipos de oficina	1	global	\$405.41		\$405.41
Servicios básicos	1	global	\$135.14		\$135.14
			TOTAL		\$2,567.57

Nota: El almacén se calculó con el requerimiento para el acopio de 19 000 kg de café oro, reuniendo las condiciones para que el producto no pierda su calidad y asegurando una buena atención al productor, teniendo como costos fijos de almacén el total de \$2,567.5. Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.

El rótulo de los productos es cualquier marbete, marca u otra materia descriptiva o gráfica, que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado en relieve o en bajo relieve o adherido al producto, su envase o empaque, destinada a informar al consumidor sobre las características de un alimento.

El rotulado tiene por objeto suministrar al consumidor información sobre las características particulares de los productos, su forma de elaboración, manipulación y/o conservación, sus propiedades y su contenido.

4.1. Modelo de Etiquetas / Rotulado de Producto.

Es toda inscripción, leyenda, imagen o toda materia descriptiva o gráfica que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado, marcado en relieve o huecograbado o adherido al envase del alimento, destinada a informar al consumidor sobre las características de un alimento.

El rotulado tiene por objeto suministrar al consumidor información sobre características particulares de los alimentos, su forma de preparación, manipulación y conservación, su contenido y sus propiedades nutricionales. El rótulo de alimentos envasados deberá presentar obligatoriamente la siguiente información:

- Denominación de venta del alimento.
- Lista de ingredientes.
- Contenidos netos.
- Identificación del origen.
- Nombre o razón social y dirección del importador, cuando corresponda.
- Identificación del lote.
- Fecha de duración.
- Preparación e instrucciones de uso del alimento, cuando corresponda.
- Rótulo nutricional.

Figura 7

Rotulado de sacos de café



Nota: Se describe el proceso de empaqueo del producto tomando en cuenta las normas técnicas para conservar la calidad e inocuidad del producto, asimismo se elaboró el diseño del rotulo y las etiquetas de la marca. Fuente: Tunki Coffee, Año 2020.

4.2. Normas Técnicas Aplicable.

Normas Generales en el Perú.

- Ley 29571. Código de Protección y Defensa del Consumidor. El Peruano, 02 de septiembre 2010.
- Circular N° 012-2005-SUNAT/A. Establece instrucciones sobre rotulado de mercancías de acuerdo a lo dispuesto en la Ley N° 28405 y su Reglamento. El Peruano, 16 de junio de 2005.
- Decreto Supremo 20 -2005- PRODUCE. Aprueban Reglamento de la Ley de Rotulado de Productos Industriales Manufacturados. El Peruano, 26 de mayo 2005.
- Ley 28405. Ley de Rotulado de Productos Industriales Manufacturados. El peruano, 30 de noviembre 2004.

4.3. Proceso de Rotulado.

El rotulado tiene por objeto suministrar al consumidor información sobre las características particulares de los productos, su forma de elaboración, manipulación y/o conservación, sus propiedades y su contenido. Para realizar un buen proceso de rotulado en este caso del saco de Yute de nuestro producto que es café pergamino se van a realizar los siguientes pasos:

Figura 8

Proceso de rotulado



Nota: El proceso de rotulado se tiene que realizar desde el envío a la imprenta para la elaboración e impresión de las etiquetas, hasta su disposición final en el saco que contiene el producto final. Fuente: Elaboración propia.

4.4. Tiempos y Costos del Proceso de Rotulado.

Fijar el costo del rotulado de un producto no es sencillo debido a que existen muchos factores que lo determinan. Se deben considerar y conocer todos los detalles implícitos del producto a rotular desde su concepción.

Se va considerar 3 factores importantes para cuantificar los costos del rotulado:

Tabla 6

Costos del proceso de rotulado

Concepto	Cantidad	Unidad	Precio Unitario (USD)	Sub (USD)	Total
Elaboración grafica	275	unidad	\$0.14		\$37.16
Impresión de rotulado	275	unidad	\$4.05		\$1,114.86
Total					\$1,152.03

Nota: Según el requerimiento de café oro de 19 000 kg, se empacaron sacos de yute de 69 kg y se obtuvieron 275 sacos de yute para el empaque de este modo se calculó para esta cantidad la elaboración gráfica de los rótulos y etiquetas, así como su impresión. Fuente: Elaboración propia.

Los tiempos para el rotulado, los factores serán de la siguiente manera:

Tabla 7

Tiempos para el proceso de rotulado

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TIEMPO	UNIDAD
Elaboración grafica	275	1.00	horas
Impresión de rotulado	275	2.00	horas
TOTAL CÁLCULO		3.00	horas

Nota. En el proceso de rotulado se realiza el diseño y la impresión del rotulo en cada saco (trabajo de imprenta) el cual se desarrollará en aproximadamente 3 horas. Fuente. Elaboración propia.

CAPÍTULO V

5. EMPAQUE.

5.1. Ficha Técnica de Empaque Seleccionado

Tabla 8

Ficha técnica del empaque de café

FICHA TÉCNICA DEL EMPAQUE		
PRODUCTO	<p>CAFÉ PERGAMINO Empaque cada 69 kg</p> <p>Humedad: 12% de °H. Olor: limpio y fresco Color: parejo y uniforme. Defectos: de 0-5% de defectos. Tamaño de grano: mínimo 30% por encima de malla 15 o 14 y máximo 5% por debajo de malla 13 o 12. Densidad del grano: 650 gramos/litro. Rendimiento: 70-75% °R.</p>	
MATERIAL DEL EMPAQUE	YUTE	
DIMENSIONES	125 cm X 55 cm	
PESO	0.75 kg	
TIEMPO DE VIDA ÚTIL	1 – 2 años	
ALMACENAMIENTO	Temperatura 20 °C Humedad 60 °C	
CAPACIDAD	Empaque: sacos de yute. Peso neto: 69.0 Kg/saco de café pergamino Almacenamiento: 18-25°C, 60-75% H.R. Olor: libre de olores extraños ajenos al producto. Limpieza: grano limpio sin restos de mucilago, tierra, partes de cascara, empaques nuevos.	

Nota. Las especificaciones técnicas de producto se basan en los requerimientos que se debe tener en cuenta para asegurar un producto para la exportación a Noruega. Fuente. Elaboración propia.

5.2. Criterios Usados para la Selección del Empaque.

Los sacos de yute, también conocidos como costales de yute, son utilizados para almacenar y transportar los granos de café verde. Este material se obtiene extrayendo las fibras de la planta de yute de a través de un proceso completamente natural. Aunque muchos productores apuestan por el plástico, la mayoría prefiere el yute, ya que no solo aporta más beneficios que otros materiales, sino que además es el recomendado por la Organización Internacional de Café.

Entre sus ventajas también encontramos su rapidez de crecimiento, tan solo necesita 6 meses, y que no es necesario talar el árbol para extraer las fibras. También tiene sus ventajas por:

- Que proteja: Usando materiales y estructuras que excedan los requerimientos básicos
- Que conserve: que mantenga el producto en estado de uso por un tiempo prudencial adicional al necesario.
- Que venda: Que impacte, destaque, llame l atención, sobresalga en el punto de venta.
- Que sea seguro: para el consumidor, medio ambiente, fabricante y distribuidor.

Es bueno para el café: El yute es más que un material ecológico y respetuoso con el medio ambiente, también posee innumerables ventajas que lo convierte en el mejor packaging para el transporte de café en crudo. El yute aporta buena oxigenación, evitando el deterioro de los granos.

5.3. Proceso de Empaque.

Vemos el empaque como una técnica que complementa los métodos de conservación, a través del aislamiento del ambiente que éste realiza a la materia empacada. Esta función básica de aislamiento le proporciona a la materia empacada protección contra agentes externos que producen la pérdida del producto, la contaminación, la degradación y las modificaciones indeseables.

La misión del empaque es hacer posible el suministro de alimentos, al consumidor, de la misma calidad que los productos frescos o recién preparados. Existen diversas

alteraciones que causan el deterioro de los productos empacados: las alteraciones biológicas y las alteraciones abióticas.

5.4. Tiempos y Costos de Proceso de Empaque.

Para realizar el proceso de empaque se van analizar el envasado y estiba del café de acuerdo a los siguientes costos:

Tabla 9

Costos del proceso de empaque

Concepto	Cantidad	Unidad	Precio Unitario (USD)	Sub (USD)	Total
Sacos de yute	275	unidad	\$3.15		\$866.25
Envasado del café	275	Unidad	\$0.41		\$111.49
Estiba del café	275	Unidad	\$0.54		\$148.65
Total					\$1,126.39

Nota: Se empacará los 19 000 Kg de café oro en 275 sacos de yute de 69 kg cada uno, este material asegura la ventilación del grano, los sacos serán almacenados a la espera de la salida del producto al país destino. Fuente. Elaboración propia

Los tiempos para la adquisición los factores serán de la siguiente manera:

Tabla 10

Tiempos en el proceso de empaque

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TIEMPO	MEDIDA
Envasado del café	275.00	5.00	Hora
Estiba del café	275.00	5.00	Hora
Total cálculo		10.00	Horas

Nota: El tiempo del empacado para 275 sacos, se estima tomando en cuenta el gasto desde el llenado hasta la estiba para el almacenamiento, donde deberán ser ubicados en orden a la espera de la exportación. Fuente. Elaboración propia

CAPITULO VI

6. CONTENEDORIZACIÓN.

6.1. Ficha Técnica del Contenedor Seleccionado

Tabla 11

Ficha técnica del contenedor

FICHA TECNICA DE CONTENEDOR SELECCIONADO		
DESCRIPCION	El contenedor que se utilizara para transportar la carga es el contenedor para carga seca de 20 pies, puesto que transporta diversos productos del sector agrícola que necesitan una temperatura de conservación baja.	
MEDIDAS INTERIOR	Tara	2.300 kg.
	Carga máxima	28.180 kg.
	Peso bruto	30.480 kg.
	Largo	5.898 mm
	Ancho	2.352 mm
	Altura	2.393 mm
	Capacidad	32,6 m3
OTRA INFORMACION	<ul style="list-style-type: none">• Excelente aislamiento.• Bajo consumo de energía.• Uso para diferentes tipos de productos.• Fácil movilidad.	

Nota: Se detallan las características del contenedor más apropiado que se utilizará para transportar 19 000 Kg de café oro en 275 sacos de 69 kg cada uno hacia el país de Noruega. Fuente. Elaboración propia

6.2. Criterios usados para la Selección del Contenedor.

El criterio más relevante y definitivamente más importante para la elección del contenedor es la capacidad según la oferta que se va a exportar, además de ya haber definido que se trata de una carga seca se define el tamaño, en su mayoría el contenedor llevará 275 sacos de 69.75 kg brutos incluyendo el peso del saco yute por lo que se seleccionará el contenedor de 20 pies. Se detallan los criterios utilizados para la seguridad y no contaminación de la carga.

6.2.1. Sello o precinto del contenedor

El precinto o sello de los contenedores son códigos alfanuméricos que ayudan a la identificación del contenedor y lo que hay dentro de este, ejerciendo el criterio que la mercancía no debe ser manipulada ni adulterada.

Una equivocación en el precinto puede ocasionar dificultades en el despacho de aduanas y costos adicionales, ya sea por ocupación del espacio en la terminal o tiempo extra de uso del contenedor. Debido a esto es importante asegurarse de que el número de precinto sea el correcto en todos los documentos necesarios y en especial revisar que coincida en el Bill of Lading (B/L), siendo el documento que evidencia el contrato de transporte entre el expedidor y la naviera.

Se colocan dos precintos, uno de LINEA Y uno de ADUANA

Tabla 12

Modo de colocación del precinto de seguridad



Nota: Referencia de un Precinto de Aduana para sellar el contenedor. Fuente. Elaboración propia

6.2.2. Distribución adecuada del peso

El peso de la carga debe estar distribuida de manera uniforme dentro del contenedor, intentando rellenar todo el espacio que este disponible con la carga y material de relleno sea el caso. Si el contenedor pesa más en un extremo puede causar problemas en el transporte.

6.2.3. El plazo de tiempo para hacer la carga

Se deben considerar ciertos factores antes de planear y agendar la fecha y hora de la carga. Se deben tener todos los insumos y maquinaria necesaria listas y preparadas para cargar además de asegurarse que la carga esté bien embalada.

6.2.4. El embalaje apropiado de la mercancía

Debe ser una prioridad el cuidar que la carga este embalada y paletizada correctamente ya que, de lo contrario, puede dañarse en el trayecto. Toma en cuenta que el traslado de la mercancía probablemente dure días y se enfrente a cambios de temperatura, humedad, movimientos repentinos, entre otras circunstancias; por ello se recomienda embalar con materiales resistentes y apropiados al tipo de producto para que brinde la protección necesaria.

Los contenedores con café se forran completamente y la parte inferior interior para evitar la humedad en el transcurso del viaje marítimo.

6.3. Proceso de Contenedorización.

Contenerización es la actividad de trasladar las mercancías en contenedores con forma y tamaño uniformes. Dicho de otra forma, se trata de un método de transporte de mercancías que emplea contenedores

Como la carga no será paletizada el primer paso es trasladar los sacos llenos de café desde la planta de proceso o a almacén propio hasta el almacén temporal extra portuario muy cercano al puerto en donde se realizará el llenado en el contenedor exclusivamente retirado para este fin, la acción se realiza con el agente de carga y el transporte local desde la Ciudad de Jaén hasta Paita se realiza en un carro de capacidad de 20 toneladas, cerrado o encarpado para evitar dañar la integridad del producto

El contenedor es almacenado en un almacén extra portuario a la espera de su traslado hasta el puerto en donde será exportado y en donde se realizará toda la documentación respectiva de verificación.

La carga del contenedor: Se realiza en el muelle donde se verifican los tiempos y las temperaturas. El uso de grúas: Para el desplazamiento de los contenedores en las intermediaciones del barco.

6.4. Estiba del Contenedor.


Sobre la exportación a granel de café oro, el expedidor se ahorra el costo de los sacos (y no es preciso deshajenarse de ellos en el lugar de recibo), aunque deba absorber por cierto el costo del forro. Además, un contenedor puede transportar unas 21 toneladas de café a granel.

Nuestro producto tendrá una presentación en sacos de yute que serán transportados desde el almacén hasta el contenedor y serán ordenados de manera que queden unos sobre otros en el plano del rotulo, asimismo se preverá de un forro plástico.

Para conocer la referencia a la carga que se está transportando se usa un documento denominado PACKING LIST o lista de empaque donde se detalla la información sobre la carga, pesos y ubicación de la misma.

Figura 9

Ejemplificación PACKING LIST o lista de empaque



PACKING LIST / LISTA DE EMPAQUE

EXPORTADOR / EXPORTER		IMPORTADOR / IMPORTER	
EXPORTADOR / EXPORTER:	COOPERATIVA AGRARIA AROMAS DEL VALLE	IMPORTADOR / IMPORTER:	KEN GABRAY COFFE LTD
DIRECCIÓN / ADDRESS:	CALLE LOS JARDINES N 820 - Urb. LOS ALCAHORES - CAJAHUARCA - JAHU - JAHU	DIRECCIÓN / ADDRESS:	1440 STE-CATHERINE STREET STE 780 - MONTRÉAL, QUÉBEC H3B 1R8 CANADA
CONTACTO / CONTACT:	LUIS REVILLA POUO	CONTACTO / CONTACT:	ANNA GARCIA
TELÉFONO / TELEPHONE:	(+51) 941 03040	TELÉFONO / TELEPHONE:	(+1) 437-0011
E-MAIL:	LREVILLA@ECOTIERRA.CO	E-MAIL:	ANNA@KDGABBAY.CO
F.O.B.:	N/A	F.O.B.:	F.O.B. 1234
ORGANIC IS:	30 10070		
SANFONEST:	N/A		
FDA:	1880217033		


DETAIL OF SHIPMENT			
PUERTO DE EMBARQUE / PORT OF LOADING:	CARIAC	PUERTO DE DESTINO / PORT OF DESTINATION:	MONTREAL
PAÍS DE ORIGEN / COUNTRY OF ORIGIN:	PERU	PAÍS DE DESTINO / COUNTRY OF DESTINATION:	CANADA
CONTRATO / CONTRACT:	E312	NAVIERA / SHIPPER:	CMA CGM
VÍA / WAY:	SEAWAY	RESERVA / ROOMING:	UMM0317036
TIPO DE CARGA / LOADING:	CONSOLIDACION IN CONTAINER	BUQUE / VESSEL:	SANTOS EXPRESS (WCBQNLMA)
TIPO DE EMBALAJE / PACKAGING:	50 KG 45 KG PER BAG	BLQ. OF LADING:	UMM0317036
QUANTY:	275	DATE B/L:	11/05/2022

DETAIL OF CONTAINERS							
CONTAINER	PRECISION ADVANA CUSTOMER SEAL	PRECISION LINEA CARRIER SEAL	NET WEIGHT PERO NETO (KG)	GROSS WEIGHT PERO BRUTO (KG)	UNIDADES UNITS IN SACS/BAGS	UNIT NET WEIGHT (KG)	UNIT GROSS WEIGHT (KG)
TKU3384540	8828G014346	AD 004 04441374 C8030076	18975	19180	275	69.00	69.75

DESCRIPTION OF GOODS	
DESCRIPCIÓN / DESCRIPTION:	275 BAG OF 45 KG, PERU ARABICA GREEN COFFE BEANS, STOCKLOT ORGANICO - CROP 2021
MARCA DE SACO / MARK OF BAG:	

COOPERATIVA AGRARIA AROMAS DEL VALLE
 PRODUCT OF PERU
 ORGANIC GREEN COFFE BEANS
 WASHED ARABICA PERU CROP 2021
 GREEN COFFE BEANS - STOCKLOT ORGANICO
 CERTIFIED BY WOCERS
 CONTRACT E312
 ICCO NUMBER 30/01/3409
 MARK NUMBER 30-1013-3409
 NET WEIGHT: 45 KG
 LOT NUMBER: AV-2022-001

Luis E. Revilla Pato
 Traceability & International Traffic Manager
 Ecotierra Peru
 Super: 094101884
 Phone: (+51) 9410-3060
 lrevilla@ecotierra.co



Nota: Se presenta un modelo de lista de empaque que se debe llenar al momento de realizar el proceso de contenedorización en la estiba del contenedor. Fuente. Elaboración propia.

Tabla 13

Costos de contenedorización

Concepto	Cantidad	Unidad	Precio Unitario (USD)	Sub (USD)	Total
Proceso de llenado del contenedor	19	Tn	\$3.51		\$66.76
				Total	\$66.76

Nota: Se calcularon los costos de contenedorización mediante el total de sacos y el peso de estos, los cuales determinaron que solo se necesitará un contenedor para exportar nuestro producto. Fuente. Elaboración propia.

Tabla 14

Tiempo del proceso del llenado del contenedor

Nº	Descripción de la actividad	Cantidad	Costo unitario de la actividad	Tiempo que toma dicha actividad
1	Proceso de llenado de contenedor / 275 sacos de café verde envasados en sacos yute	19 Tn	10 minutos / Tn	3.2 horas

Nota: Se calcularon los tiempos en el proceso de llenado del contenedor, donde se acomodarán los sacos de la manera como se muestra en la figura 11. Fuente. Elaboración propia.

Figura 10

Modo de distribución de los sacos de café en el contenedor



Nota: Se muestra que la distribución de los sacos de café y la forma que debe colocarse el forro para asegurar la inocuidad del producto. Fuente. Elaboración propia.

CAPÍTULO VII

7. TRANSPORTE

7.1. Proveedores del Transporte Interno.

Tabla 15

Relación de principales proveedores de transporte interno

N°	Proveedor de servicios	de Servicio	Costo referencia	Ventaja competitiva
1	TRANSPORTES LUPERSA	Transporte de mercancías local	S/. 118.00 / Tn inc igv	Precio bajo y facilidades de pago
2	TITANIC ANDINO	Transporte nacional de mercancías	S/. 118.00 / Tn inc igv	Precio bajo, unidades con GPS y vehiculo cerrado
3	TRANSPORTES EL JORDAN EIRL	Transporte nacional de mercancías	S/. 128.00 / Tn inc igv	Unidades con GPS y personal capacitado

Nota: Los prestadores de servicio de transporte interno se muestran con un costo que varía de 118 a 128, donde la empresa TITANIC ANDINO es la que reúne las características necesarias para transportar nuestro producto. Fuente. Elaboración propia.

Tabla 16

Detalle del transporte desde Jaén a Lima

Descripción de la Actividad	Tiempo de Llegada	Justificación
Transporte Jaén – Lima	9 horas	Por el peso el tiempo esperado tiende a demorar además de ellos

Nota: El tiempo de transporte interno se calculó desde nuestro almacén en la ciudad de Jaén hasta el puerto de Paíta, con tiempo de llegada de 9 horas. Fuente. Elaboración propia.

7.2. Costo de Transporte Interno.

Las empresas de transporte, como bien su nombre indica, transportan cualquier tipo de mercancía, además también ofrecen servicios de logística adicionales. En el sector ferial tienen una importancia fundamental en cuanto al transporte del equipo.

Tabla 17*Costos de transporte interno*

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO (USD)	SUB TOTAL (USD)
COSTO DE TRANSPORTE INTERNO JAEN - PAITA	19	tn	\$31.89	\$605.95
FLETE HASTA PUERTO	19	tn	\$5.41	\$102.70
TOTAL				\$708.65

Nota: Costos de transporte interno hasta la planta de proceso son calculados para un contenedor de 20 toneladas con un precio unitario de transporte desde el almacén hasta Paita de 31.89 dólares y un total de 605.95 dólares, también se toma en cuenta el costo del flete hasta el puerto con un total de 102.70 dólares. Fuente. Elaboración propia.

7.3. Proveedores de Servicio de Transporte Internacional.

En el transporte internacional intervienen varios agentes fundamentales, uno de ellos es el transporte, quien no solo cumple con transportar mercancías, sino que debe priorizar las mejores formas de traslado y adaptarse a las necesidades de los clientes y sus requerimientos.

Pero, no solo las empresas requieren los servicios del transporte internacional, ya sea aéreos, marítimos o terrestre, porque cada vez más personas necesitan realizar envíos internacionales. La actividad de transporte internacional se encuentra en auge, es por esto que conocer cómo sacar una ventaja en cuanto a este tema resulta fundamental al momento de hacer una diferencia. Se ha cotizado y preparado la siguiente lista en cuanto a proveedores marítimos y aéreos de sacos de café.

Además, es importante que comprendamos lo importante de que nuestro cliente elija realmente una línea naviera que faciliten las operaciones vía marítima ya que nosotros como exportadores estaremos al tanto de gestionar los permisos y documentos en las líneas navieras como booking y permisos respectivos aduaneros

Entre los proveedores de servicios de transporte marítimo y aéreo está **HAMBURG SUD, HAPPANG LLOYD Y MSC**

7.4. Cotizaciones de Flete Marítimo y Aéreo.

7.4.1. Flete marítimo

El flete marítimo es el precio del servicio de transporte marítimo de un puerto a otro de una mercancía. Las navieras o sus agentes establecen las tarifas según el peso, el volumen de la carga o la unidad de transporte (contenedor). Para este caso se procederá a hacer el envío de los contenedores desde Paita.

Tabla 18

Cotización de flete marítimo

Nº	Proveedor de servicios	de Servicio	Costo referencia
1	Hapang Lloyd	Transporte de mercancías internacional	USD 4570.00
2	MSC	Transporte de mercancías internacional	USD 4780.00
3	Hambug Sub	Transporte de mercancías internacional	USD 5280.00

Nota: Lista de fletes marítimos vía Paita – norte de Europa (Noruega). Fuente. Elaboración propia.

7.4.2. Flete aéreo

El flete aéreo es el precio que asumen exportadores o importadores por el traslado de su mercancía vía aérea y a nivel internacional. Las condiciones de este traslado se han de acordar y especificar para el traslado de los productos bajo un Incoterm. Es importante destacar que el coste del flete únicamente incluye el vuelo del medio de transporte, por lo que los seguros no estarán incluidos en la tarifa. Además de usarse este transporte para el envío de muestras pequeñas de café debido a su rapidez.

Tabla 19

Cotización de flete aéreo

Nº	Proveedor de servicios	de Servicio	Costo referencia
1	DHL	Transporte de mercancías internacional	USD 5790.00

2	FEDEX	Transporte internacional	de	mercancías	USD 4680.00
----------	-------	-----------------------------	----	------------	-------------

3	GRUPO KLM	Transporte internacional	de	mercancías	USD 5260.00
----------	-----------	-----------------------------	----	------------	-------------

Nota: Lista de fletes marítimos vía Callao hacia países nórdicos. Fuente. Elaboración propia.

CAPITULO VII

8. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

8.1. Agentes de Aduana.

Para el proyecto se tiene que elegir a nuestro agente el cual nos va a apoyar en todo lo relacionado a nuestra exportación, por lo cual se realizó un ranking de varias empresas, y así poder elegir la que más nos conviene.

Hemos considerado recibir cotizaciones de dos organizaciones, **MSL corporate** y **Adualink**, ambas con operaciones en **Paíta y Callao**

Figura 11

Empresas agentes de aduanas



Nota: Se muestra dos opciones de agencias aduaneras, una de ellas servirá como apoyo en el proceso de e exportación. Fuente. Elaboración propia.

8.2. Costos de Agenciamiento.

Se detalla los costos referentes a la proforma de MSL Y ADUALINK

Tabla 20

Agenciamiento de MSL CORPORATE

N°	Proveedor	Servicio
1	MSL CORPORATE	COTOS INTEGRAL DE SERVICIO ADUANERO
2	01 x 20 ST como Servicio Logístico Integral (SLI) para café con llenado en sacos en Almaquer:	

Naviera	ALMAQUER
COSCO	1,170.50
SEABOARD	1,369.98
MAERSK / SEALAND	1,262.00
CMA-CGM	1,299.45
APL	1,299.45
EVERGREEN	1,286.50
HAPAG LLOYD	1,303.00
WAN HAI	1,325.00
MSC	1,331.00
K LINE	1,317.00
HAMBURG SUD	1,339.00
YANG MING	1,380.00
HYUNDAI	1,370.64
ONE	1,373.00
PIL	1,410.10

3

INCLUYE:

Servicios de Deposito Temporal
 Asignación de CNT Gate Out
 Precinto Línea
 Derecho de embarque
 Tracción Puerto
 Gastos Administrativos
 Agente Marítimo
 Vistos Buenos
 Transporte Local referencial
 Transporte Callao

NO INCLUYE:

Pago THO en origen
 Página 3 de 4
 Envío de Valija al exterior
 Certificado de Origen
 CPB

Nota:

- Ver Documento de Términos y Condiciones.
- Considerar que los gastos por terceros están sujetos a variación y el total del SLI puede actualizarse

4 **TÉRMINOS Y CONDICIONES – EXPORTACIÓN**

- Los Precios de Cotización, no incluyen IGV
 - La Factura de Agencia se emitirá en US\$ - Dólares Americanos, por cada despacho
 - Condición de pago: Al contado
 - Ingreso de la carga posterior a los Plazos (Corte de Nave):
 - Pago del “Late Arrival” al Deposito Temporal o Puerto, se aplicará la tarifa vigente al costo y será facturado directo al cliente.
-

- Servicio extraordinario:
 - En caso la carga ingrese fuera del horario de trabajo, el almacén facturará directo al cliente.
 - Comisión de Agencia por recepción de carga después de las 6 pm de lunes a sábado., US\$ 30.00 + IGV
- Inspecciones No Intrusivas efectuadas por Aduanas
 - Aforo Físico, BOES, DIRANDRO, etc:
 - El Costo del Precinto será US\$ 10.00 + IGV
 - Comisión de Agencia por Aforo Físico, US\$ 30.00 + IGV más gastos operativos.
 - Traspaso de Costos facturados por terceros (Almacén Temporal, Puerto, etc.).

Nota: Propuesta y cotización sobre servicios de MSL CORPORATE - agencia de aduanas. Fuente. Elaboración propia.

Tabla 21.

Agenciamiento de ADUALINK

Nº	Proveedor	Servicio			
1	ADUALINK	Como operador confiable para la SUNAT garantizamos un despacho seguro alineado a las directrices que exige la legislación aduanera. Esta certificación permite un reconocimiento a nivel internacional basado en un sistema de gestión integral – OEA / BASC / UIF.			Operador Logístico Portuario
VIA TPE MUELLE NUEVO – Servicio integral.					
Hamburgo Sud	MSC	MAERS	HAPAG LLOYD	ONE	CMA CGM
967	1054	953	1023	1099	1019
VIA TPE MUELLE ANTIGUO – Servicio integral.					
Hamburgo Sud	MSC	MAERS	HAPAG LLOYD	ONE	CMA CGM

993	1080	979	1049	1125	1045
Servicio incluye	integral	Gate out			
		Derecho de embarque			
		Agenciamiento marítimo			
		Agenciamiento de aduanas			
		Tramites SENASA en vuce			
		Servicio de consolidad (llenado, transporte y forrado full)			
Servicio integral no incluye	Pago por derechos de inspección SENASA				
	Movilidad del inspector SENASA				

Nota: Tarifas no incluyen el IGV. Fuente. Elaboración propia.

8.3. Póliza de Seguros

La póliza de seguro es el conjunto de documentos en los que se describen las condiciones del contrato de seguro. Está compuesto por:

- **Condiciones generales:** Cláusulas establecidas por la aseguradora para cada tipo de seguro.
- **Condiciones particulares:** Contienen información específica sobre el contratante y el riesgo asegurado, como: identificación de las partes, designación del asegurado y el beneficiario.
- **Condiciones especiales:** Disposiciones adicionales que amplían, reducen, aclaran y en general, modifican el contenido o efectos de las condiciones generales o particulares.

Tabla 22

Cotización de empresas aseguradoras

Proveedor	Destino / producto a asegurar	Costo a Cobrar
MAPFRE COMPAÑÍA	PERU DE Oslo Noruega / café en sacos de 65 kg	● Póliza de seguro: 0.30% + IGV del Valor CFR (Fob + Flete)

SEGUROS REASEGUROS	Y		<ul style="list-style-type: none"> ● Guerra, Huelga y Transbordo 0.08%, Derecho de Emisión (D.E.) 3.60% ●
CHUBB PERÚ S.A	SEGUROS	Oslo Noruega / café en sacos de 65 kg	<ul style="list-style-type: none"> ● Póliza de seguro: 0.30% + IGV del Valor CFR (Fob + Flete) ● Guerra y Huelga 0.042%, Transbordo 0.078%, Derecho de Emisión (D.E.) 4.00%

Nota. Se detalla la cotización por el servicio de Seguro de carga marítimo de mercancías para el contenedor que irá por una ruta normalmente transitada que en general no representa un enorme riesgo para con la carga. Fuente. Elaboración propia

Tabla 23

Cobertura y costo de la póliza de seguro

PROVEEDOR	COBERTURA	COSTO A COBRAR
MAPFRE PERU COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS	<p>La cobertura que ofrecemos es puerta a puerta, sin importar el Incoterm</p> <p>No hay deducible (al cliente final se le devuelve el 100% del valor reclamado en caso de siniestro)</p> <p>Cobertura contra Todo Riesgo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Pérdida y/o daños materiales por cualquier causa externa. ● Choque, vuelco, incendio, desbarrancamiento del vehículo transportador, derrumbe, caída de árboles o postes ● Robo, ratería (hurto) y falta de entrega ● Guerra y huelga ● Rotura, derrame, mojaduras, daños en operaciones de carga y descarga ● Huelga y vandalismo 	<ul style="list-style-type: none"> ● Póliza de seguro: 0.30% + IGV del Valor CFR (Fob + Flete) ● Guerra, Huelga y Transbordo 0.08%, Derecho de Emisión (D.E.) 3.60%

-
- Cobertura automática en aduana y/o depósito fiscal hasta un máximo de sesenta (60) días.
 - Terremoto, maremoto, erupción volcánica o rayo
 - Avería gruesa y echazón.

Medidas de seguridad exigidas durante el tránsito terrestre:

Nota. Se detalla los servicios prestados por la empresa aseguradora de transporte de mercancías de carga internacional. Fuente. Elaboración propia

Figura 12.

Seguro de accidentes

DOMICILIO SOCIAL:
Carretera de Pozuelo, 50-28222 Majadahonda (Madrid)
T +34 915 811 400



POLITECNICA

SECCIÓN DE ACCIÓN SOCIAL

MAPFRE VIDA

BOLETÍN DE ADHESIÓN SEGURO - COLECTIVO DE VIDA / ACCIDENTES

Completar utilizando letras mayúsculas y un espacio para cada letra. Dejar en blanco los espacios en rojo

NO SERÁ VÁLIDO NINGÚN BOLETÍN CON TACHADURAS O ENMIENDAS

POLIZA	
SUBPOLIZA	
Nº ADHESIÓN	
FECHA EFECTO	

TOMADOR DEL SEGURO:.....

DATOS DE LA PERSONA A ASEGURAR

NOMBRE Y APELLIDOS:	
FECHA DE NACIMIENTO:	NIF:
PROFESIÓN:	
DOMICILIO:	
LOCALIDAD:	C.POSTAL:
PAIS:	
PROVINCIA:	TELÉFONO:
OTRO TFNO.:	
ESTADO CIVIL: S <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> D <input type="checkbox"/> V <input type="checkbox"/>	SEXO:
E-MAIL:	
DOMICILIO DE COBRO DE RECIBOS	ORDEN DE DOMICILIACIÓN DE ADEUDO DIRECTO SEPA
Mediante la firma de esta orden de domiciliación el Asegurado autoriza expresamente a MAPFRE a que desde la fecha de la presente, y con carácter indefinido en tanto continúen las relaciones entre ambas partes, gire en la cuenta abajo indicada todos los recibos que se originen como consecuencia de la póliza, de conformidad con los dispuesto en la Ley 16/2009 de Servicios de Pago. Mediante la presente orden también se autoriza a su proveedor de servicios de pago para adeudar en la citada cuenta los importes correspondientes a dichos recibos.	
C.C.C.	ES

BENEFICIARIOS	<input type="checkbox"/> El cónyuge, en su defecto los hijos, en su defecto los padres, y en su defecto, los herederos legales (esta designación será la que aparezca en caso de ausencia de designación expresa)											
	<input type="checkbox"/> Otros											
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>NOMBRE Y APELLIDOS</th> <th>N.I.F.</th> <th>FECHA DE NACIMIENTO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	NOMBRE Y APELLIDOS	N.I.F.	FECHA DE NACIMIENTO								
NOMBRE Y APELLIDOS	N.I.F.	FECHA DE NACIMIENTO										

Cesión de derechos (S/N):
En caso afirmativo, cumplimentar datos préstamo:

Nº Préstamo	Importe cedido:
Banco	Cod. Banco:
	Sucursal:

PAGO PRIMA	PRIMA PERIÓDICA: <input type="checkbox"/> ANUAL <input type="checkbox"/> SEMESTRAL <input type="checkbox"/> TRIMESTRAL <input type="checkbox"/> MENSUAL	PRIMA ÚNICA <input type="checkbox"/>
-------------------	--	---

A CUMPLIMENTAR OBLIGATORIAMENTE SI EL ASEGURADO ES EL PAGADOR DEL RECIBO	
¿ES O HA SIDO PERSONA CON RESPONSABILIDAD PÚBLICA EN ESPAÑA O TERCEROS PAÍSES O ES FAMILIAR-ALLEGADO (*) EN PRIMER GRADO A ÉSTA? <input type="radio"/> SI <input type="radio"/> No	
(*)Se entiende como familiar-allegado: el cónyuge o la persona ligada de forma estable, padres e hijos así como los cónyuges o personas ligadas de forma estable a los hijos.	
ACTIVIDADES RELACIONADAS:	
Jefes de Estado y de Gobierno, Ministros y Secretarios de Estado o subsecretarios	
Parlamentarios del estado Español y/o Europeo	
Miembros de tribunales supremos, constitucionales, o altas instancias judiciales incluyendo las del Ministerio Fiscal	
Miembros de tribunales de cuentas y consejeros de bancos centrales	
Embajadores y encargados de negocio de embajadas	
Alto personal militar de las FAS	
Miembros de órganos de administración, gestión o supervisión de empresas públicas	
Altos cargos de la administración autonómica	
Alto cargo y miembro del Consejo Organización Internacional	
Alcaldes y concejales de municipios de más de 50.000 habitantes, cargos directivos de partidos políticos y organizaciones sindicales	
Armero, director casino, director casa cambio y director fábrica armas	

Firma de la persona a asegurar

Ena.....de.....de.....

Nota: Se adjunta modelo de seguro de vida contra accidentes, que se contratará de la empresa MAPFRE seguros. Fuente: Grupo Romero. 2018

Tabla 24.

Cotización de la aseguradora MAPFRE

Descripción	Póliza	Costo Total de la Cotización.
Propuesta de flete marítimo + SLI / Vía PAITA / POD: OSLO - NORUEGA / SH: EXPORTER / MAPFRE PERU COMPAÑÍA DE	Póliza de seguro: 0.30% + IGV del Valor CFR (Fob + Flete) Guerra, Huelga y Transbordo 0.08%, Derecho de Emisión (D.E.) 3.60%	562.46 USD

SEGUROS Y REASEGUROS

Nota. Cotización Propuesta de flete marítimo + SLI / Vía PAITA / POD: OSLO - NORUEGA / SH: EXPORTER / MAPFRE PERU COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, el costo total del seguro MAPFRE es de 562.46 USD. Fuente. Elaboración propia.

8.4. Terminales de Almacenamiento. Depósitos Temporales.

Los terminales de almacenamiento nacen de las privatizaciones de los almacenes del Estado, estas empresas reciben carga en una zona primaria

Los principales terminales de almacenamiento en Paita son **Grupo Macromar y Ransa Comercial. En Callao encontramos también a DP WORLD**

Para poder acceder a un almacén o depósito temporal es importante contratar a un operador logístico o agencia de Aduanas gracias a ello podremos ingresar nuestros contenedores, pasar inspección SENASA y otras operaciones relacionadas a los procedimientos ADUANEROS RESPECTIVOS.

Es importante para ingresar a cada Almacén temporal como exportador contar con los precintos de vehículo además de lo siguiente:

- 2 precintos de seguridad
- Sctr
- Curso de inducción de cada almacén
- Epp

Tabla 25.

Costos del servicio de transporte al comercio internacional

Concepto	Cantidad	Unidad	Precio Unitario (USD)	Sub (USD)	Total
Flete marítimo (Hapang Lloyd)	1	global	\$4,780.00	\$4,780.00	
Costos de agenciamiento	1	global	\$1,200.00	\$1,200.00	
Aseguradoras MSC	1	global	\$562.46	\$562.46	
			Total	\$6,542.46	

Nota: El transporte internacional fue determinado por medio marítimo, de acuerdo con la literatura este medio asegura que la calidad del café se mantenga por la ventilación, el costo total del transporte externo incluyendo el seguro y los costos de agenciamiento son de 6,542.46 dólares. Fuente. Elaboración propia.

CAPÍTULO IX

9. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO.

9.1. Puertos, Aeropuertos, Terminales Terrestres Disponibles para la Carga Peruana.

9.1.1. Puertos de Ciudad de Oslo – Noruega.

Nuestro producto será exportado a la Ciudad de Oslo – Noruega por lo que Oslo ha ocupado siempre el primer puesto como ciudad portuaria y puerto de Noruega.

En la ciudad de Oslo, que está situada en una región cuya población es de alrededor de un millón de habitantes, residen aproximadamente 490.000 personas. La ciudad se levanta en la cabecera del Fiordo de Oslo. Aunque se encuentra a una latitud de 60 N°, gracias a la corriente del Golfo en el Atlántico, el clima es templado durante una parte del año.

El puerto de Oslo está trabajando por conseguir que sus instalaciones estén libres de emisiones, siendo pionero en adoptar varias soluciones innovadoras. Ya cuenta con grúas en sus terminales de contenedores que no emiten emisiones.

Figura 13

Instalaciones portuarias



Nota: Se presenta en la Figura 14 las instalaciones portuarias del país de destino Noruega.

Fuente: Urbanismo data 2020.

9.1.2. Aeropuertos de Ciudad de Oslo – Noruega.

Aeropuerto de Oslo-Gardermoen, es la terminal aérea más transitada del norte de Europa, además de ser el aeropuerto más importante del país, se encuentra situado en Gardermoen en el municipio de Ullensaker, a 47 km al noreste de la ciudad de Oslo en Noruega.

Es también el mayor aeropuerto internacional del país, quien recibe a una gran cantidad de vuelos al día provenientes de continentes aledaños como Asia y cruzando el Océano con América. Está localizado en Gardermoen en el municipio de Ullensaker, 48 km al noreste de Oslo

El Aeropuerto de Sandefjord-Torp también atiende a Oslo, principalmente con aerolíneas de bajo coste y aerolíneas regionales. Sin embargo, Torp se encuentra a más del doble de distancia de la ciudad que Gardermoen. En febrero de 2008, un tercer aeropuerto, el Aeropuerto de Moss-Rygge, comenzó a atender a aerolíneas privadas también.

Algunas aerolíneas podemos mencionar:

- Aeroflot
- Air Berlin
- Air Berlinoperated by Niki
- Air France
- Air Méditerranée
- Air Norway
- AirBaltic

Figura 14

Aeropuerto



Nota: En la figura 15 podemos apreciar el Aeropuerto de Oslo-Gardermo del país de Noruega. Fuente: viajes a Escandinavia, 2020.

9.2. Análisis de la Infraestructura Vial, Portuaria y Aeroportuaria del País Destino.

9.2.1. Infraestructura vial

En octubre de 2015 las autoridades de Oslo anunciaron que prohibirán la circulación de automóviles por el centro para el año 2019. La medida responde a la necesidad de mejorar la calidad del aire de la capital de Noruega y así avanzar en su meta para reducir los gases de efecto invernadero en un 50% en 2020.

Además, en ese mismo año, un 8% andaba en bicicleta por la ciudad, aunque la meta que plantea la Estrategia de Bicicletas para Oslo 2020 es alcanzar el 16% de los viajes, lo que requiere duplicar la tasa en siete años. Haciendo de Oslo una ciudad sustentable y con bajos índices de contaminación

9.2.2. Infraestructura portuaria

Oslo ha ocupado siempre el primer puesto como ciudad portuaria y puerto de Noruega. Bj0rvika fue el primer puerto de la ciudad y una zona de paseo, pero en la actualidad está surcada por autopistas y construcciones de ferrocarril que constituyen grandes barreras y producen ruido y contaminación ambiental. Hasta 1990, el desarrollo urbano de Pipervika estuvo limitado por el transporte, ya que la autopista más importante que atravesaba Oslo se situaba cerca del puerto y constituía una barrera casi infranqueable entre la ciudad y el fiordo.

Figura 15

Diseño del portuario



Nota: Se aprecia en la figura 16 el puerto de Noruega en Oslo. Fuente. Urbanismo data 2020.

9.2.3. Infraestructura aeroportuaria

Este informe reúne y analiza información sobre las conexiones aéreas y portuarias entre Canarias y Noruega. Se incluyen datos sobre el tráfico de mercancías y pasajeros en los principales aeropuertos y puertos de Noruega, así como de las vías que conectan ambas zonas geográficas. Por último, este informe contiene información de interés sobre las conexiones aéreas y portuarias entre Canarias y Noruega, y un análisis de las oportunidades que de estas se derivan.

El aeropuerto de Oslo (OSL) es el principal aeropuerto de Noruega y fue abierto el 8 de octubre de 1998. En 2017 atendió a 27.5 millones de viajeros y, en 2015, fue el segundo mayor aeropuerto de Noruega. El aeropuerto se sitúa en el municipio de Ullensaker y Nannestad, aproximadamente 47 kilómetros al norte de Oslo, y está muy bien comunicado: en 2015, un 68% de los trayectos hasta o desde el aeropuerto fueron en transporte público, siendo este el valor más alto en toda Europa. Debido a la utilización total de la capacidad del aeropuerto, se planeó la construcción de una nueva plataforma que se llevó a cabo entre el verano de 2012 y el 27 de abril de 2017.

La aportación de cualquier otro aeropuerto que no sea el de Oslo en el transporte aéreo internacional de mercancías es prácticamente desdeñable; esto es, el aeropuerto de Oslo actúa como nodo en el transporte aéreo internacional de mercancías en Noruega, tanto en la entrada como en la salida de las mismas y, por tanto, se puede decir que existe un nivel de centralización importante en el transporte aéreo de mercancías en Noruega.

Figura 16

Transporte aéreo de mercancías internacionales



Nota: Se puede apreciar que el aeropuerto de Oslo tiene el 97 % de transporte de mercancías internacionales en el país de destino Noruega. Fuente: Proexca para canarias, gobierno de canarias, 2018.

9.3. Descripción, Análisis de los Principales Puertos y Aeropuertos

9.3.1. Análisis de los aeropuertos

El transporte aéreo de mercancías y pasajeros en Noruega está regulado por la Ley de Aviación, de 11 de junio de 1993, modificada por última vez por el acto No. 54 de 10 de junio de 2005, por el que los acuerdos comunitarios en materia de aviación se aplican como ley en Noruega.”, Noruega es parte del Mercado de Aviación Único Europeo. Avinor AS, organizativamente bajo el Ministerio de Transporte y Comunicaciones, es la empresa pública responsable de operar los 46 aeropuertos públicos y de ofrecer los servicios a la aviación civil y militar en Noruega en los 52 aeropuertos sobre el territorio nacional.

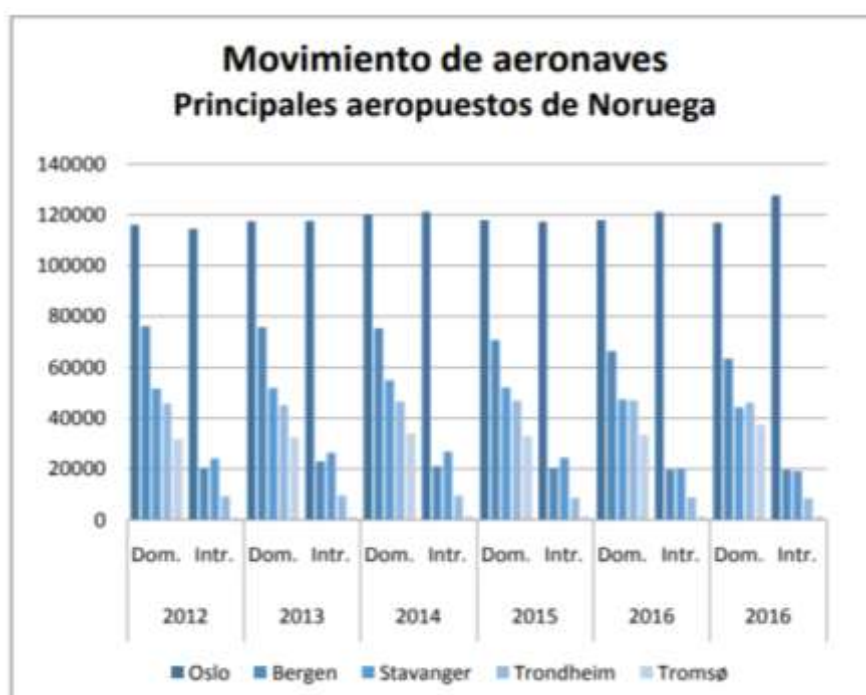
Rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos: Las aerolíneas más importantes en el mercado noruego son Scandinavian Airlines System (SAS), con base en Estocolmo, y Norwegian Airlines, con base en Oslo. Los aeropuertos con mayor tráfico de pasajeros en Noruega son, en orden decreciente, los de Oslo, Bergen, Trondheim, Stavanger y Tromsø, siendo el aeropuerto de Oslo el más transitado por 27.482.486 pasajeros en el 2017.

En lo que se refiere al transporte internacional de mercancías, el aeropuerto de Stavanger es el segundo aeropuerto más importante, por encima de los aeropuertos de Bergen y Trondheim, que, durante 2017 transportaron más pasajeros.

Sin embargo, en términos relativos, la aportación de cualquier otro aeropuerto que no sea el de Oslo en el transporte aéreo internacional de mercancías es prácticamente desdeñable; esto es, el aeropuerto de Oslo actúa como nodo en el transporte aéreo internacional de mercancías en la mayoría de los movimientos de naves aéreas que se producen en el aeropuerto de Oslo. Sin embargo, el porcentaje de movimientos en el aeropuerto de Oslo sobre el total en Noruega de naves en rutas nacionales (20% en 2017) es significativamente inferior al de movimientos en rutas internacionales (59% en 2017). De lo anterior se desprende que, los centros del transporte aéreo internacional en Noruega son, en primer lugar, el aeropuerto de Oslo con una media del 54% de los movimientos internacionales durante el pasado quinquenio y, de manera mucho menos relevante, Bergen y Stavanger.

Figura 17

Movimiento de aeronaves de los principales aeropuertos de Noruega



Nota: Se detalla en la figura 18 los movimientos de aeronaves de los principales aeropuertos de Noruega. Fuente: Proexca para canarias, gobierno de canarias, 2018.

9.3.2. Análisis de los Puertos

Noruega es una de las mayores y más avanzadas naciones marítimas: su flota está formada por unos 1.800 barcos y plataformas alrededor del mundo, y es la sexta más valiosa del mundo. Más aún, su flota de altura u offshore es la más avanzada y la segunda más grande del mundo. Por todo esto, la red portuaria de la que depende es de importancia estratégica. Los 5 puertos designados como más importantes por el Gobierno de Noruega son los Puertos de Oslo, Kristiansand, Región de Stavanger, Bergen y alrededores y Tromsø.

Oslo havn KF: El Puerto de Oslo es un puerto intermodal capaz de manejar diferentes tipos de mercancías y el de mayor envergadura en el país nórdico. Entre 50 y 70 embarcaciones pasan por este puerto, está muy cerca de las carreteras y vías, y situado en la región más densamente poblada del país.

Rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos: Durante el año 2017 pasaron más de 184 millones de toneladas de mercancía por los puertos de Noruega, lo que supone un aumento de 3 millones de toneladas de mercancías con respecto al año anterior. Por tercer año consecutivo hasta los 45,6 millones de toneladas. Cuatro de los cinco puertos designados por el Gobierno de Noruega como de especial interés aumentan el volumen de mercancías gestionadas.

De acuerdo a Puertos de Las Palmas, existen 12 líneas marítimas entre Canarias y Oslo.

Figura 18

Principales líneas marítimas entre Canarias y Oslo

Puerto: Larvik (Noruega, Báltico)	Puerto: Oslo (Noruega, Báltico)
Naviera: Mediterranean Shipping Co. (MSC)	Naviera: Mediterranean Shipping Co. (MSC)
Frecuencia: 1xW	Frecuencia: 1xW
Tipo de transporte: Ct	Tipo de transporte: Ct
Consignataria: Mediterranean Shipping Co. (MSC)	Consignataria: Mediterranean Shipping Co. (MSC)
Puerto: Stavanger (Noruega, Báltico)	Puerto: Trondheim (Noruega, Báltico)
Naviera: Mediterranean Shipping Co. (MSC)	Naviera: Mediterranean Shipping Co. (MSC)
Frecuencia: 1xW	Frecuencia: 1xW
Tipo de transporte: Ct	Tipo de transporte: Ct
Consignataria: Mediterranean Shipping Co. (MSC)	Consignataria: Mediterranean Shipping Co. (MSC)

Puerto: Brevick (Noruega, Báltico)
Naviera: Mediterranean Shipping Co. (MSC)
Frecuencia: 1xW
Tipo de transporte: Ct
Consignataria: Mediterranean Shipping Co. (MSC)

Puerto: Oslo (Noruega, Báltico)
Naviera: OPDR
Frecuencia: 1xW
Tipo de transporte: Ct
Consignataria: OPDR Iberia, S.L.U.

Puerto: Stavanger (Noruega, Báltico)
Naviera: Maersk Line
Frecuencia: 1xW
Tipo de transporte: Ct
Consignataria: Marítima del Mediterráneo, S.A.U

Puerto: Stavanger (Noruega, Báltico)
Naviera: Maersk Line
Frecuencia: 1xW
Tipo de transporte: Ct
Consignataria: Marítima del Mediterráneo, S.A.U

Puerto: Aalesund (Noruega, Báltico)
Naviera: Mediterranean Shipping Co. (MSC)
Frecuencia: 1xW
Tipo de transporte: Ct
Consignataria: Mediterranean Shipping Co. (MSC)

Puerto: Bergen (Noruega, Báltico)
Naviera: Mediterranean Shipping Co. (MSC)
Frecuencia: 1xW
Tipo de transporte: Ct
Consignataria: Mediterranean Shipping Co. (MSC)

Puerto: Fredrikstad (Noruega, Báltico)
Naviera: Mediterranean Shipping Co. (MSC)
Frecuencia: 1xW
Tipo de transporte: Ct
Consignataria: Mediterranean Shipping Co. (MSC)

Puerto: Kristiansand (Noruega, Báltico)
Naviera: Mediterranean Shipping Co. (MSC)
Frecuencia: 1xW
Tipo de transporte: Ct
Consignataria: Mediterranean Shipping Co. (MSC)

Nota: Se detallan las 12 líneas marítimas entre Canarias y Oslo. Fuente: Proexca para canarias, gobierno de canarias, 2018.

9.4. Requisitos para Importar Muestras sin Valor Comercial

Cabe recalcar que las condiciones particulares del producto son conciliadas entre el importador y exportador, pero si se tienen que respetar ciertos estándares de admisión a los países en este caso Noruega fundado en su normativa de entrada del país.

Los envíos asignados a Noruega como muestras sin valor comercial serán importados por el interesado por medio de un Courier y deben detallar:

- Registro de reconocimiento del tributario del cliente (o RUC en el Perú) así sea persona natural o jurídica.
- Certificado sanitario que deberá ser emitido por DIGESA o SENASA en el Perú
- Comprobante de pago donde detalle las características del producto y su valor en 0 USD

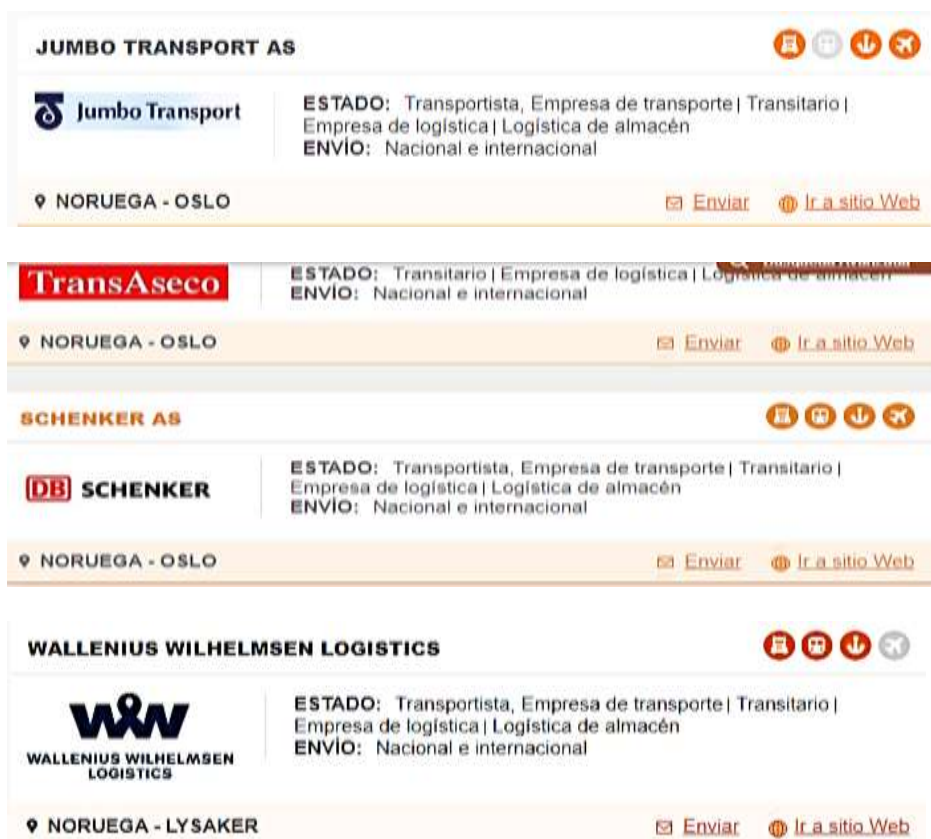
- Carta del proveedor donde se detalle todos los datos sobre su empresa y uso que le darán al producto enviado.

9.5. Datos de Proveedores de Servicios Logísticos en el País Destino.

Para un agente económico, la noción de facilitación del transporte toma protagonismo cuando influye directamente en las cadenas de suministros en el que participa. Es el proceso integral que busca anticipar los requerimientos de los clientes, ejecutando de forma estratégica los recursos necesarios para asegurar la distribución de bienes.

Figura 19

Operadores logísticos en Noruega



Nota: Análisis de algunos operadores logísticos en el lugar de destino de la exportación en este caso de la Ciudad de Oslo - Noruega Fuente: CARGOCARDS.COM

Tenemos un análisis de algunos operadores logísticos en el lugar de destino de la exportación en este caso de la Ciudad de Oslo - Noruega:

Tabla 26.

Operadores logísticos en la ciudad de Oslo - Noruega

Proveedor	Punto de llegada y arribo	CARGA MAXIMA / TIPO DE CARGA	Ventaja competitiva
Jumbo Transport	PUERTO OSLO - NORUEGA	20 TN POR VEHICULO / CARGA DE MERCANCÍAS	Buenas prácticas en la reducción de emisiones de CO2
Trans Aseco	PUERTO OSLO - NORUEGA	20 TN POR VEHICULO / CARGA DE MERCANCÍAS	Mayor oferta de agencias en el país y capacidad de vehículos

Nota: Se identificaron dos posibles proveedores de la logística en el país de destino, entre ellos un operador ofrece posibilidades en el incremento del valor del producto final mediante la sostenibilidad de una certificación orgánica por la práctica de acciones para la reducción de gases, mientras que el otro proveedor logístico tiene agencias distribuidas en el territorio del Noruega y la disponibilidad de vehículos que permitirán la atención óptima de tiempo y recursos para la entrega del producto.

Tabla 27

Costos y tiempos de proceso de importación y nacionalización en el país destino

Concepto	Cantidad	Unidad	Precio Unitario (USD)	Sub Total (USD)
Costos logísticos operativos de importación	1	global	\$1,800.00	\$1,800.00
Servicios aduaneros en Noruega	1	global	\$256.00	\$256.00
Impuesto arancelario	1	global	\$0.00	\$0.00
Certificado fitosanitario	1	global	\$11.68	\$11.68
Derecho de embarque (pago al puerto)	1	global	\$450.00	\$450.00

Depósito temporal	1	global	\$1,500.00	\$1,500.00
Courrier (documentos)	1	global	\$15.80	\$15.80
Gastos administrativos	1	global	\$350.00	\$350.00
			Total	\$4,383.48

Nota: En la tabla 26 se detalla los costos del proceso de importación y nacionalización en el país de Noruega, teniendo un costo total de \$4,383.48. Fuente. Elaboración propia.

CAPÍTULO X

10. DISTRIBUCION.

Para la exportación del café, generalmente se usan contenedores de 20 a 40 tn. los cuales deben ser inspeccionados para un mejor cuidado de la carga. La manera en que se empaca el café es esencial para su conservación y para ello, usualmente se utilizan bolsas plásticas con características específicas y sacos de yute.

Es de suma importancia que el contenedor esté protegido de sustancias como la humedad, puesto que el trayecto marítimo puede durar hasta ocho semanas en las cuales las temperaturas y los cambios climáticos pueden afectar de manera considerable la carga en cuestión.

Por otro lado, cuando el café se transporta por vía aérea, el tiempo de transporte se reduce considerablemente y la carga viaja protegida dentro de la bodega de un avión, por lo cual la exposición a la humedad y al calor es mucho menor que en el transporte marítimo. Pero no cuenta con los volúmenes que transporta el café ni con los menores costos que este percibe.

Según las últimas cifras de la Organización Internacional del Café, entre enero y junio de 2021, se exportaron entre 9 y 12 millones de sacos de café, principalmente por vía marítima.

Esta modalidad permite transportar grandes volúmenes de café. Un contenedor de 20 pies puede transportar alrededor de 19 toneladas, y uno de 40 pies puede albergar alrededor de 25 toneladas de café, ya que debe considerarse el flujo de aire para la ventilación adecuada de los contenedores.

Generalmente, los exportadores esperan cargar un contenedor completo para que el café no tenga contacto con otras cargas que podrían alterar su calidad. Sin importar si se trata de café de especialidad o de calidad comercial, el café es un producto que absorbe la humedad y por ello, el contacto con otros productos puede alterar sus cualidades aromáticas y de sabor.

En cuanto al costo, este puede variar dependiendo el puerto de origen y destino, pero por lo general, solo el transporte de un contenedor de 20 pies entre Centroamérica y Europa, puede costar alrededor de USD 1500 (estimación de un envío entre el puerto de Balboa,

Panamá y el puerto de Barcelona). Muchas compañías permiten hacer cotizaciones en línea para cada servicio en particular.

Dependiendo de la cantidad a transportar los costos marítimos son más baratos y transportan mayor volumen comparados con los costos del transporte aéreo. Pero el precio no siempre es un factor determinante.

10.1. Estudio Logístico Noruega

Según el Banco Mundial (2014). Noruega ocupa en la posición 7 en el mundo en cuanto al desempeño logístico, habiendo escalado 15 puestos con respecto al último estudio de 2012, con una calificación promedio de 3.96 (siendo 1 la peor calificación y 5 la mejor) durante el mismo periodo evaluado.

Figura 20

Rendimiento de la logística en Noruega

<i>Aspecto Evaluado</i>	<i>Puntaje</i>	<i>Puesto</i>
<i>La eficiencia aduanera</i>	<i>4.21</i>	<i>1</i>
<i>La calidad de la infraestructura</i>	<i>4.19</i>	<i>4</i>
<i>La competitividad de transporte internacional de carga</i>	<i>3.42</i>	<i>30</i>
<i>La competencia y calidad en los servicios logísticos</i>	<i>4.19</i>	<i>1</i>
<i>La capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos</i>	<i>3.50</i>	<i>31</i>
<i>La puntualidad en el transporte de carga</i>	<i>4.36</i>	<i>5</i>

Nota. La ponderación sobre la eficiencia aduanera, la calidad de infraestructura y la competencia de calidad y servicios logísticos en Noruega cuenta con un puntaje de más de 4 por lo que se consideran los tres puntos fundamentales al evaluar un aspecto logístico en el país nórdico. Fuente. Elaboración propia.

10.2. Mapeo de la Secuencia Comercial Proveedor - Consumidor.

Los cafés son los más consumidos en el mercado escandinavo, pues esta población prefiere su textura, sabor de alta concentración y consistencia harinosa. Además, los importadores de los países en cuestión prefieren un café con certificaciones como Organic y FairTrade, los cuales gozan actualmente de gran aceptación por parte de los consumidores y se espera que esta tendencia siga creciendo. El consumo estimado de café

en Noruega es de 8,8 kilos de café, de los que 5,4 kilos se consumen en el hogar, mientras que el resto se divide entre restaurantes y hogares.

Figura 21

Cadena de flujo comercial



Nota. Se detalla en el gráfico un canal de distribución BTB y BTC en el cual podemos reconocer que dentro de los dos canales existen diferentes intermediarios a los que podemos entender en la búsqueda de la construcción de un buen canal de distribución en el país de destino. Fuente. Elaboración propia.

Noruega es el país con el consumo per cápita de café más alto del mundo, sin embargo, sin embargo, al llegar el verano las ventas disminuyen, esto se debe a que las jornadas laborales son de tres horas. En este caso es necesario tener conocimiento de las temporadas de alta y baja demanda por parte de los exportadores. El tiempo de entrega es de 27 a 30 días con una frecuencia de despacho de cada 15 días. Es importante tener en cuenta al momento de realizar envío de muestras que el costo de preparación y envío de las mismas están a cargo del exportador peruano.

El café con sellos como orgánicos y fairtrade son más costosos. El mercado noruego no acepta productos de baja calidad. Por lo tanto, la calidad siempre tiene que ser excelente y los precios irán acorde a ella.

Figura 22

LOS PAÍSES AMANTES DEL CAFÉ

Consumo medio estimado de café per cápita en 2020



Cómo podemos ver un análisis de MERCA2.0, Noruega es el tercer País amantes del Café del consumo medio estimado de café per cápita en 2020.

Nota: Cómo podemos ver un análisis de MERCA2.0, Noruega es el tercer País amantes del Café del consumo medio estimado de café per cápita en 2020. Fuente: MERCA2.0, AÑO 2020.

10.3. Identificación y Descripción de Canales de Distribución.

El presente apartado se centra en las características principales de los canales de distribución locales, enfocados en el entramado logístico de los diferentes países con acceso al mercado.

10.3.1. Rutas de acceso

Siendo Noruega quizás el país de mayor desarrollo en este aspecto dada su situación geográfica privilegiada, debido principalmente a la ubicación de su puerto. La larga tradición política, económica y comercial que comparten los países nórdicos hace que las mercancías circulen de una forma natural y sin complicaciones, lo que facilita la labor para los responsables de la logística internacional.

Se ha de remarcar la inclusión en la Unión Europea de Dinamarca, Finlandia y Suecia, así como la pertenencia de Noruega a la denominada Asociación Europea de Libre Comercio. Este escenario alienta a las negociaciones e inversiones que puedan suscitarse en ese espacio geográfico.

Figura 23

Mapa de los puertos de referencia habituales para los intercambios comerciales



Nota: Se muestra el mapa de intercambios comerciales a nivel de países nórdicos. Fuente: Google maps.

10.3.2. Costos Logísticos Aproximados

Según los datos de las principales webs de referencia sobre el tránsito logístico, presentamos el resumen de los resultados medios obtenidos de las consultas realizadas para cotizaciones de contenedores en modalidad FCL entre Perú y los principales centros logísticos del norte del continente europeo.

Uno de los factores más relevantes, especialmente en el caso de los cafés especiales es el tiempo medio de envío, de forma que el tránsito entre destinos presenta una duración media de unos 25 días, no revirtiendo diferencias significativas entre los distintos destinos.

El tránsito entre las diferentes zonas, así como el transporte de mercancías capilar local es relativamente económico, el cual depende del peso y volumen de la mercancía y de la distancia entre los centros de envía y recogida. En cualquier caso, la alta frecuencia comercial hace que existan una alta variedad de alternativas para el desarrollo logístico interno.

Figura 24

Costo medio de flete en puerto de Callao.

Coste medio flete Puerto Callao – Principales puertos del norte de Europa.

Puertos destino	Coste medio interanual (USD)
Aarhus	2.500
Amberes	2.500
Bremen	2.300
Hamburgo	2.100
Rotterdam	2.300

Fuente: SeaRates; Icontainers; World Freight Rates; ShipLilly; Cma-Cgm.

Nota: En el cuadro podemos observar el coste medio de los envíos entre el puerto del Callao y las diferentes zonas destinos referenciales. Estas cotizaciones medias tomadas para un contenedor completo de 20 Tn, representan el coste del envío directo de esta mercancía incluyendo flete y coste medio de descarga en puerto destino (este coste de descarga de mercancía se establece en un margen habitual de entre 300 y 400 USD). Fuente. Elaboración propia.

10.3.3. Principales agencias de transporte

Incluimos la información de algunas de las mayores empresas de transporte y desarrollo logístico con incidencia en el sector ya sea en el transporte internacional de carga como en la distribución capilar nórdica.

- ADAMS EXPRESS: Uno de los mayores proveedores noruegos del sector logístico y de almacenamiento.
- AGUNSA: Empresa multinacional de servicios de agencia y logística, opera en líneas de transporte Perú Alemania.
- AHOLA GROUP: Operador orientado al comercio entre los países nórdicos y los mercados de Europa Central y Oriental.
- CHS: Empresa finlandesa que ofrece servicios internacionales de transporte y logística, almacenamiento y gestión de la cadena de suministro.
- CMA CGM: Unas de las mayores empresas navieras y de transporte de contenedores de origen francés. Opera la línea Perú-Alemania.
- DANSKE FRAGTMÆND TRANSPORT: Agente integral de carga danés.
- DSV: Empresa danesa de transporte y logística que ha logrado una gran expansión por el conjunto de los países nórdicos.

- EUROPRIM SHIPPING: Empresa logística rumana que opera en líneas de transporte Perú-Alemania.

10.4. Canales de Distribución

Centrándonos en el rubro específico del café especial es muy importante tener en cuenta que, en su mayoría, las empresas comercializadoras de este tipo de producto en los mercados locales destino son de tamaño medio o pequeño. Debido a esto no existe demasiada competencia en cuanto a café de alta calidad, siendo estas entidades de baja capacidad de producción y compra. Por norma general, el café especial configura una línea de negocio dentro de un entramado mayor.

A día de hoy pese a ser una tendencia con gran volumen de crecimiento y aceptación, el mercado de los cafés especiales es relativamente bajo aun en países con gran capacidad adquisitiva como los que mencionamos anteriormente. Los consumidores utilizan esta tipología de café de manera esporádica, pero mantienen una cuota de consumo que permite ser rentable para las organizaciones exportadoras.

Figura 25

Cadena de valor del café



Nota: Se detalla en la figura 26 la cadena de valor del café, desde los productores hasta el cliente final en el país de destino. Fuente: PROMPERÚ, AÑO 2020.

En este esquema distributivo el exportador juega un papel fundamental, ya que la realización de los trámites administrativos y logísticos suele estar a cargo de esta figura. La parte fundamental de esta cadena sin duda alguna es el productor.

Con respecto a la formación de precios a través de esta cadena de suministros, según los estudios publicados por Oxfam International la mayoría del valor añadido se concentra en la fase del tostado, de forma que el aumento o decrecimiento dependen de gran manera de esta parte del proceso.

MERCADO INTERNACIONAL DE NORUEGA:

Figura 26

Información sobre el mercado internacional en Noruega

Capital:	Oslo
Superficie:	41.543 km ²
Población 2019:	5.367.580 Habitantes
Moneda:	USD=8,80 Coronas, promedio 2019
EXPORTACIONES 2019	
Total	USD 104.029,9 millones
Principales productos:	Petróleo crudo (28,2%), gas de petróleo (21,3%), pescado fresco (6,8%), petróleo refinado (6,0%), aluminio en bruto (2,7%), filetes y demás carne de pescado (2,0%).
Destinos:	Reino Unido (20.137,9%), Alemania (14.473,3%), Países Bajos (11.101,5%), Suecia (7.678,9%), Francia (5.940,1%), Colombia (24.020%).
PIB corriente (2019):	USD 417.627,0 millones
PIB per cápita (PPP 2019):	USD 76.684,5
Crecimiento PIB real (2018 y 2019):	1,3 % y 1,2 %
IED en Noruega(2019)	USD 4.298,3 millones
IMPORTACIONES 2019	
Total	USD 86.145,0 millones
Principales productos:	Automóviles de turismo (6,8%), petróleo refinado (3,2%), teléfonos (2,3%), petróleo crudo (2,0%), productos intermedios de níquel (2,0%), máquinas para procesamiento de datos (1,9%).
Origen:	Suecia (11.737,4%), Alemania (10.787,6%), China (10.158,5%), Estados Unidos de América (7.911,9%), Dinamarca (5.619,1%), Colombia (176,36%).

Nota: Se detalla la información del país de destino Noruega, teniendo en cuenta las importaciones y exportaciones que realiza el país nórdico. Fuente: Ices España, 2021.

El país nórdico cuenta con una economía abierta, la relación de exportaciones e importaciones sobre PIB correspondió a 68,7% del PIB en 2019. De mismo modo, se registró un superávit en la cuenta corriente de la balanza de pagos equivalente al 4% del PIB.

Fiscalmente, el gobierno de Noruega registra históricamente un superávit que se equivalió a 7,9% del PIB en 2019 e igualmente, mantiene un equilibrado nivel de endeudamiento bruto, equivalente al 41,3% del PIB en este último año. (Mincomercio, 2020). El clima de noruega propina una mayor preferencia a bebidas calientes como el café en esta zona de Europa. Hecho que catapulta a este país a ser uno de los más grandes consumidores e importadores de café en el mundo. En este país el consumo de Café es tan esencial que las empresas hacen pausas activas para cubrir la necesidad de sus trabajadores de consumir café para continuar con la jornada laboral.

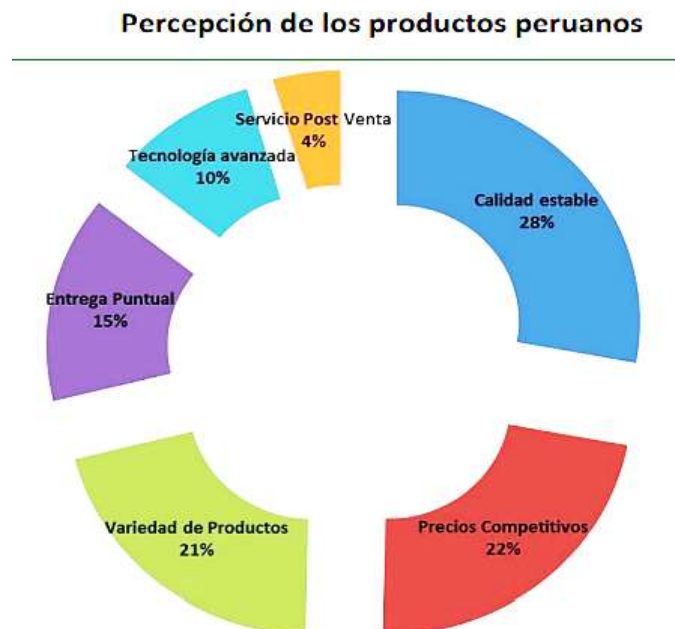
CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DE CIUDAD DE OSLO:

El consumidor noruego es muy exigente; está dispuesto a pagar un precio un poco más elevado a cambio de mayor calidad. Centros geográficos de negocio:

- Oslo: Capital y mayor ciudad del país. Concentra los negocios del sector marítimo. Aprox. 980 compañías navieras instaladas. Gran dependencia del sector público y financiero. Casi el 17% del PBI noruego proviene de esta región.
- Oslo concentra sedes y almacenes de importadores y distribuidores.

Figura 27

Percepción de los productos peruanos



Nota: Se detalla en la figura 28 que en Noruega se prefiere pagar un precio un poco más elevado a cambio de mayor calidad, donde los productos peruanos adquieren un 28% en calidad estable de productos que se exportan. Fuente: PROMPERÚ, AÑO 2020.

10.5. Identificación y Cuantificación de los Márgenes de Intermediación, Condiciones de Compra

Tanto Perú como los estados del entorno europeo han manifestado en las últimas décadas una voluntad por habilitar normas de comercio que permitan alianzas estratégicas en cuanto a facilidades y precios competitivos.

Debido a esto el Perú mantiene acuerdos comerciales tanto con la Unión Europea (la cual incluye a Suecia, Finlandia y Dinamarca) y la EFTA (de la que es miembro Noruega). Esta situación ha favorecido el comercio bilateral ente estas zonas y en concreto en el sector del café, donde las trabas arancelarias para el producto peruano son prácticamente inexistentes.

El Perú cuenta con ventajas en cuanto a aranceles 0, lo que le brinda una ventaja competitiva con otros países de la región que también son exportadores en alto volumen.

Esta circunstancia puede resultar un elemento favorable que favorezca la competitividad del café especial peruano, aunque en la practica la principal partida de importación corresponde al café verde sin descafeinar, la cual también corresponde a una barrera arancelaria del 0%.

Figura 28

Aranceles europeos actuales a la importación de café

Aranceles europeos actuales a la importación de café.

Arancel	General	Perú
Café Verde	0,00%	0%
Café Verde Descafeinado	8,30%	0%
Café Tostado	7,50%	0%
Café Tostado Descafeinado	9,00%	0%

Fuente: Comisión Europea.

Nota: Si hablamos del consumo por sectores en Noruega. El sector que se ubica en segundo lugar es el de alimentos y bebidas con un porcentaje del 13%. El café al ser de las bebidas más consumidas en Noruega y con alta demanda hace parte de estas bebidas

sin alcohol y contribuye a un porcentaje importante en este sector de alimentos y bebidas.
Fuente. Elaboración propia.

Figura 29

Consumo por sectores en Noruega

Gasto en consumo (Millones de US\$)	2000	2006	2011	2016	2020
Noruega	68,749	128,689	184,875	213,968	238,825
Sectores	Participación en el gasto en consumo (%)				
Alimentos y bebidas sin alcohol	14.7%	13.0%	13.3%	13.1%	13.0%
Bebidas alcohólicas y tabaco	4.7%	4.3%	4.3%	4.1%	4.0%
Ropa y calzado	5.6%	5.5%	5.3%	5.0%	5.0%
Vivienda	19.7%	21.3%	21.5%	22.4%	22.7%
Bienes y servicios del hogar	6.3%	6.0%	5.6%	5.3%	5.2%
Salud	2.7%	2.8%	2.8%	2.8%	2.9%
Transporte	15.3%	14.8%	14.9%	14.8%	14.7%
Comunicación	2.6%	3.1%	2.6%	2.7%	2.8%
Recreación y cultura	12.7%	12.9%	12.6%	12.0%	11.8%
Educación	0.5%	0.4%	0.4%	0.5%	0.6%
Restaurantes y hoteles	6.5%	5.9%	6.0%	6.3%	6.4%
Otros bienes y servicios	8.7%	9.9%	10.6%	10.9%	10.9%

Nota: El mercado de café en Noruega es un mercado bastante exigente, este producto se considera de los mejores pagados y su nivel y calidad es de suma importancia para que llegue a ser considerado y consumido por su gente, siempre asegurándose que el café posea certificaciones o algún rasgo característico de una calidad por encima de lo común. En noruega se busca mucho el consumo de cafés con sabores fuertes, por tal motivo nuestro café cumple mucho con esa cualidad y es atractivo para el mercado Noruego.
Fuente. Elaboración propia.

Se detalla a continuación el contrato de compra venta internacional con todas las cláusulas y características de exportación del café oro.

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: EXPOCAFE PERU SAC, empresa constituida bajo las leyes de la República Perú, debidamente representada por su con razón social 20164120517 domiciliados en su Oficina principal ubicado en Jr. Los Licenciados nro. 4 quien en adelante se denominará EL VENDEDOR y, de otra parte, inscrito en la Partida N.º 1002302 Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N.º 976 debidamente

representado por su Gerente General el Sr. PATRICK en NORUEGA, a quien en adelante se denominará EL COMPRADOR, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES CLAUSULA PRIMERA:

1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas. En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Inglés) y,

b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.

1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA PRIMERA:

2.1. Es acordado por las Partes que EL VENDEDOR venderá los siguientes productos: CAFÉ A GRANEL, y EL COMPRADOR pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo.

2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PRECIO

CLAUSULA SEGUNDA:

Las Partes acuerdan el precio de - \$ por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en 14/03/2022(fecha). A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto. El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base de los Incoterms FOB (“Free on Board”).

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA TERCERA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por EL COMPRADOR a EL VENDEDOR deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador. Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y EL COMPRADOR considerará haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de EL VENDEDOR y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERÉS EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA CUARTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCIÓN DE DOCUMENTOS

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de EL VENDEDOR hasta que se haya completado el pago del precio por parte de EL COMPRADOR.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA SEXTA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado. Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar. Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega FOB, es conveniente aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehículo, corresponde al comprador. Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como el pago a cargadores, sino también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercadería durante el proceso de carga. Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

RETRASO DE ENVÍOS

CLAUSULA SÉPTIMA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a EL VENDEDOR el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del EL VENDEDOR a EL COMPRADOR.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA OCTAVA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a EL VENDEDOR cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que EL COMPRADOR descubra dicha inconformidad y deberá probar a EL VENDEDOR que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de EL VENDEDOR. En cualquier caso, EL COMPRADOR no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al EL VENDEDOR dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado. Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular. Si dicha inconformidad es notificada por EL COMPRADOR, EL VENDEDOR deberá tener las siguientes opciones:

- a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.
- b). Reintegrar a EL COMPRADOR el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA NOVENA

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a EL VENDEDOR de cualquier reclamo realizado contra EL COMPRADOR de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos. EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a EL COMPRADOR de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de EL COMPRADOR.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR CLAUSULA

DÉCIMA

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a EL VENDEDOR ni a EL COMPRADOR, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes. La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

CLAUSULA DÉCIMA PRIMERA

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberán ser finalmente resueltas por la ley de y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DÉCIMA SEGUNDA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DÉCIMA TERCERA:

Todas las notificaciones realizadas basándose en el presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DÉCIMA CUARTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes. No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes. En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de AYACUCHO DÍA 02 DE FEBRERO 2022.

.....

.....

EXPOCAFÉ PERÚ SAC.

KAUFLAND

10.6. Perspectivas esperadas en materia de Evolución, Diversificación, Simplificación O Especialización de los Actores de los Canales de Distribución y Comercialización.

Según las entrevistas realizadas en los diferentes países existe una clara predilección por la búsqueda de la calidad frente a otros criterios de selección, seguida a distancia de una buena relación causal calidad precio.

De esta forma la búsqueda por una ventaja competitiva será la de un producto de una calidad superior, esto convierte también a los importadores en agentes importantes, participando en varios pasos de la cadena de comercialización, es decir, es decir que están involucrados desde la primera parte de la producción hasta casi el último paso de comercialización, todo esto debido a que buscan tener los granos de mejor calidad, sin que este sea manipulado o tenga defectos.

Es por este motivo que la trazabilidad de los productos y la consistencia de la calidad entre partidas cobra un papel fundamental. A día de hoy el Perú es considerado un origen

muy prometedor por calidad media y potencialidad del producto, si bien el riesgo en las operaciones suele ser alto por el poco desarrollo de su infraestructura de control de calidad.

El mercado del café especial exige de una gran cantidad de información, de forma que los tostadores del sector exigen conocer de forma detallada las características del producto y su forma de obtención ya que es un factor diferencial de gran relevancia para las ventas finales. Tal y como hemos descrito existe una baja representatividad de las importaciones directas de grandes corporaciones, de forma que estos tostadores de mayor tamaño se centran en el sector comercial cuyo consumo de café comercial se encuentra muy por encima de el de especialidad.

Figura 30

Criterios clave para seleccionar un proveedor extranjero



Nota: El 32% de los criterios para seleccionar un proveedor en el extranjero es tener buena variedad y calidad del producto. Fuente: PROMPERÚ, AÑO 2020.

Figura 31

Estructura de los canales de distribución



Nota: Se detalla en la figura 32 la estructura de los canales de distribución desde su origen hasta el cliente final. Fuente: COD-FE-EMPRESA.

10.7. Tendencias Actuales y su Implicación para los Márgenes de Comercialización, Exigencias de Compra y Competencia de Productos por Canal.

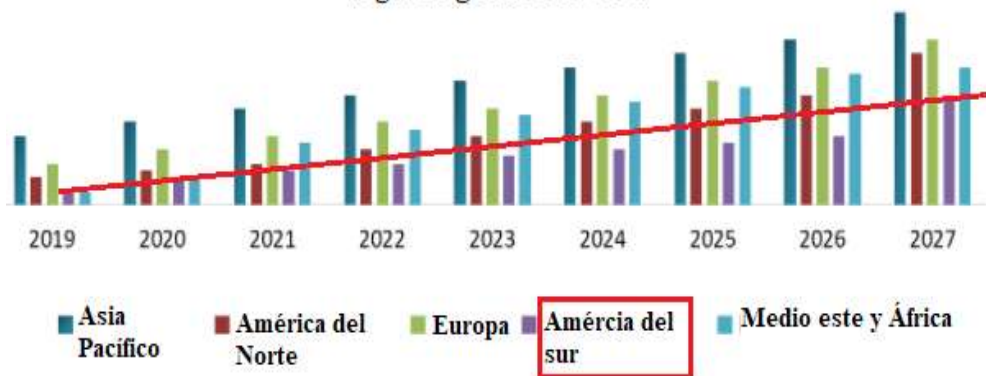
El café es uno de las principales materias primas comercializadas en el mundo, ocupando el segundo lugar después del petróleo. Así mismo, es la tercera bebida más consumida después del agua y el té; alrededor de un trillón de tazas se sirven por un año y su consumo no se basa solo como bebida, sino también en la industria como insumo de cafeína para la preparación de bebidas carbonatadas y energizantes, así como la industria farmacéutica y cosmética. El mercado mundial del café es muy dinámico, su oferta es volátil al igual que sus precios y su demanda crece sostenidamente, tanto en los mercados desarrollados como en los mercados emergentes. Aproximadamente 50 países lo producen y aún más son los países que lo reexportan. Brasil, Vietnam y Colombia lideran su producción y la Unión Europea, Estados Unidos y Japón son sus principales mercados.

El consumo de café en el mundo creció el 1,9% en promedio cada año desde 2010. Es un producto que cuenta con más adeptos, incluso en culturas lejanas como la asiática, y les gana terreno a otras bebidas como el té. Colombia tiene oportunidades para aumentar sus exportaciones de café y sus derivados a por lo menos 44 países, especialmente de cafés CON VALOR AGREGADO.

Figura 32

Proyección del crecimiento del valor del mercado global de empaques de café

Proyección del crecimiento del valor del mercado global de empaques de café según región. 2019-2027



Nota: Proyección del crecimiento del valor del mercado global de empaques de café, donde el consumo de café en el mundo creció el 1,9% en promedio cada año desde 2010. Fuente: Cámara peruana de café y cacao. 2021.

El consumo del café cambia. Las nuevas generaciones, la influencia de las redes sociales, el mayor poder adquisitivo (especialmente de los jóvenes), la creciente conciencia ambiental, entre otros factores, han creado tendencias de consumo que influyen en la decisión de compra del cliente que cada vez busca productos exclusivos que tengan su propia historia.

ProColombia le cuenta algunas de las tendencias mundiales del consumo del café y los países hacia donde el país puede continuar ampliando sus exportaciones.

Figura 33

Evolución de las exportaciones de café



Nota: La evolución de las exportaciones de café tuvo un crecimiento considerable en los últimos 10 años, donde su pico más alto fue en el 2011. Fuente: Cámara peruana de café y cacao. 2021.

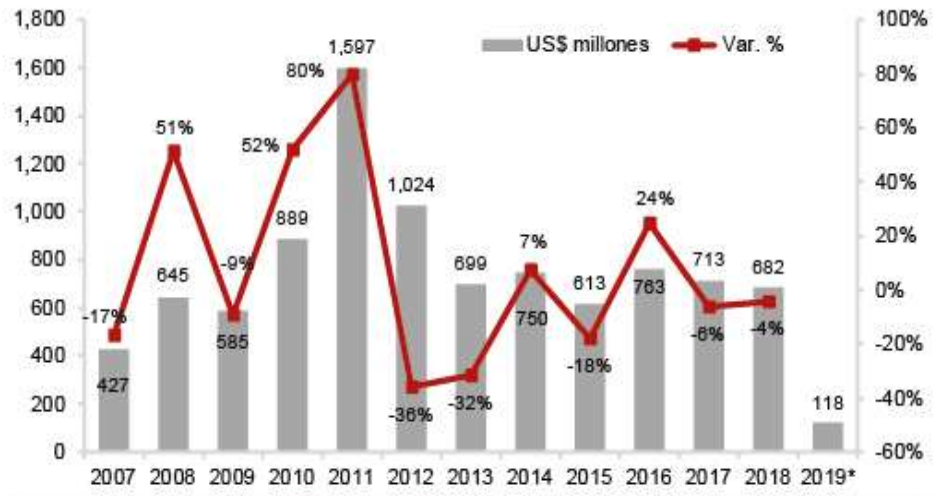
En el segundo día del Green Coffee Summit 2021, organizado por la Asociación de Café de Especialidad (SCA), los expertos invitados, hablaron sobre los patrones de consumo en los mercados de: Alemania, Reino Unido, Corea del Sur y Estados Unidos, también participó Bruno Giestas, director comercial de la Asociación Brasileira de Cafés Solubles (ABICS), quién expuso las iniciativas de Brasil para conquistar a los consumidores potenciales en mercados emergentes de América Latina y Asia.

Debido a que el consumidor alemán prefiere café fresco y a precio justo, las importaciones de café verde provinieron principalmente de Brasil y Vietnam: 10.4 millones de sacos. Sin embargo, existen importaciones de menor magnitud de Honduras y Colombia: 2.7 millones de sacos, destinados al segmento de café de especialidad (2019), donde se aprecian los atributos: variedad de grano, país de origen, frescura, estilo del tostado, sabor de alta calidad y trazabilidad, también los etiquetados de sostenibilidad: comercio justo, Rainforest Alliance, UTZ y 4C.

Figura 34

Evolución de las exportaciones del café peruano

Café peruano: evolución de las exportaciones



Fuente: Sunat. Elaboración: ComexPerú.
*Actualizado a junio de 2019.

Nota: Se detalla la evolución de las exportaciones del café peruano, teniendo un crecimiento del 80% en el 2011. Fuente. Cámara peruana de café y cacao. 2021.

CAPITULO XI

11. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Componentes del costo	Cantidad	Unidad	Precio Unitario (USD)	Importe USD
1. Costo de Adquisición				
Café	21112	kg	\$3.51	\$74,177.30
Acopio y secado	21112	kg	\$1.49	\$31,382.70
Procesamiento	19000	kg	\$0.68	\$12,837.84
2. Costo Fijos de Almacen				
Alquiler almacén	1	global	\$810.81	\$810.81
Montacargas	1	unidad	\$675.68	\$675.68
Almacenero	1	global	\$540.54	\$540.54
Equipos de oficina	1	global	\$405.41	\$405.41
Servicios básicos	1	global	\$135.14	\$135.14
3. Costo Administrativo				
Administrador	1	global	\$810.81	\$810.81
Colaboradores (15 personas en planta)	15	global	\$256.76	\$3,851.35
4. Costo de rotulado				
Elaboración grafica	275	unidad	\$0.14	\$37.16
Impresión de rotulado	275	unidad	\$4.05	\$1,114.86
5. Costos de empackado				
Sacos de yute	275	unidad	\$3.15	\$866.25
Envasado del café	275	unidad	\$0.41	\$111.49
Estiba del café	275	unidad	\$0.54	\$148.65
6. Costo del proceso de contenedorización				
Contenedor	1	unidad	\$1,200.00	\$1,200.00
Proceso de llenado de contenedor	19	tn	\$3.51	\$66.76
7. Costos de transporte				
Costo de transporte interno Jaen – Paita	19	tn	\$31.89	\$605.95
Flete hasta puerto	19	tn	\$5.41	\$102.70
Flete marítimo (Hapang Lloyd)	1	global	\$4,780.00	\$4,780.00

8. Servicio de transporte al comercio internacional				
Costos de agenciamiento	1	global	\$1,200.00	\$1,200.00
Aseguradoras MSC	1	global	\$562.46	\$562.46
9. Costos de exportación				
Costos logísticos operativos de importación	1	global	\$1,800.00	\$1,800.00
Servicios aduaneros en Noruega	1	global	\$256.00	\$256.00
Impuesto arancelario	1	global	\$0.00	\$0.00
Certificado fitosanitario	1	global	\$11.68	\$11.68
Derecho de embarque (pago al puerto)	1	global	\$450.00	\$450.00
Depósito temporal	1	global	\$1,500.00	\$1,500.00
Courrier (documentos)	1	global	\$15.80	\$15.80
Gastos administrativos	1	global	\$350.00	\$350.00
Costo total				\$140,807.32
UTILIDAD 30%				\$42,242.20
COSTO TOTAL FOB				\$183,049.52

CONCLUSIONES

- Se adquirirán 21 112 kilos de café oro del productor cafetalero el Sr. Raúl Velasco Martínez, quien cumple todas nuestras exigencias y presupuesto inicial.
- Se procesarán y exportarán 19 000 kg debido a la disminución del 10% del peso inicial como consecuencia del secado.
- El comercio entre Perú y Noruega para nuestro producto se encuentra libre de aranceles, liberando los costos de importación al país de destino y proyectando más oportunidades para la exportación.
- El mercado de café en Noruega es un mercado bastante exigente, este producto se considera de los mejores pagados y su nivel y calidad es de suma importancia para que llegue a ser considerado y consumido por su gente, siempre asegurándose que el café posea certificaciones o algún rasgo característico de una calidad por encima de lo común.
- Costos de transporte interno hasta la planta de proceso son calculados para un contenedor de 20 toneladas con un precio unitario de transporte desde el almacén hasta Paita de 31.89 dólares y un total de 605.95 dólares, también se toma en cuenta el costo del flete hasta el puerto con un total de 102.70 dólares.
- El transporte internacional fue determinado por medio marítimo, de acuerdo a la literatura este medio asegura que la calidad del café se mantenga por la ventilación, el costo total del transporte externo incluyendo el seguro y los costos de agenciamiento son de 6,542.46 dolares.
- Los prestadores de servicio de transporte interno se muestran con un costo que varía de 118 a 128, donde la empresa TITANIC ANDINO es la que reúne las características necesarias para transportar nuestro producto.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que los montos correspondientes a pago de derechos en el país de origen y en el país destino, así como también costo de flete y materiales en general, se actualice de manera continua, de forma que pueda servir de base para emprendimiento futuros.
- Se recomienda, específicamente para el producto de Café, obtener certificaciones acordes con el país al cual se exportará, de este modo incrementar el valor del producto.
- Se recomienda antes afinar a detalle la idea de negocio internacional, considerando los mínimos gastos de producción y así obtener una rentabilidad sostenible en el tiempo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Andrade, M. (2014). Plan de Exportación de Café a Hamburgo, Alemania (Tesis de pregrado).Universidad de América Latina, México.

Avendaño, K.,& Iglesias,F.(2018) .Factores limitantes de la exportación de heliconias a Santiago de Chile provenientes de la asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú-2017 (tesis de pregrado).Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú.

Berrocal, M., Alvitrez, E., Carrión, F. & Peña, G. (2017). Planeamiento estratégico de los productores de café en la región Junín (Tesis para obtener el grado de Magister en administración estratégica de empresas). Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú.

Calidad PUCP (2014,12 de marzo). ISO 9001 Implementando la norma: El caso de textiles La Unión. Instituto para la calidad .Recuperado de <http://200.16.4.26/el-asesor/iso-9001> CBI (2018, 29 de enero). ¿Cuál es la demanda de café en Europa?. CBI Ministry of Foreign Affairs.Recuperado de <https://www.cbi.eu/>

Castrillón, J., Morán, T., Prado, E. & Zevallos, M. (2017). Planeamiento estratégico de la industria peruana de café (Tesis para obtener el grado de Magister en administración estratégica de empresas). Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú.

FAO, CEPAL & IICA (2015,30 de octubre). Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas 2015-2016. Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe. Recuperado de <http://www.fao.org/>

MINAGRI (2013). Situación del mercado del café en grano. Oficina de Estudios Económicos y Estadísticos. Recuperado de <http://www.minagri.gob.pe/>

Torres, F. (2010). El Sistema Nacional de Calidad y los Estándares en Colombia: el Impacto de las Certificaciones de Calidad en el Desempeño Exportador de las Empresas (Tesis para obtener el grado de Magister en Ciencias Económicas). Universidad Nacional de Colombia, Colombia.