



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
EXPORTACIÓN DE CAFÉ EN GRANO DE LA
EMPRESA NEGOCIOS Y TRANSPORTES
FERNÁNDEZ SRL PARA EL MERCADO DE ESTADOS
UNIDOS – CHICLAYO, 2018 – 2023**

Autor:

Torres Huamán, Jessenia Jacqueline
<https://orcid.org/0000-0001-8567-9697>

Asesor:

Mg. Rocero Salazar Cesar Ricardo
<https://orcid.org/0000-0002-1555-7851>

Línea de Investigación:

Gestión Empresarial y Emprendimiento

Pimentel – Perú

2021

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ PARA EL MERCADO DE
ESTADOS UNIDOS DE LA EMPRESA NEGOCIOS Y TRANSPORTES FERNÁNDEZ SRL
– CHICLAYO, 2018 – 2023**

Jessenia Jacqueline Torres Huamán¹

RESUMEN

Esta presente investigación tuvo como objetivo: Analizar los requerimientos de exportación de café al mercado de Estados Unidos para la empresa Negocios y Transportes Fernández SRL. De esta manera nos permitirá conocer los requerimientos de exportación al mercado de Estados Unidos. Es por ello que se ha describió un diagnóstico situacional de la empresa, donde se aplicó un tipo investigación descriptiva - prepositiva, con un diseño de investigación no experimental, bajo un enfoque cuantitativo, dicha población está conformada por el gerente general de la empresa y especialistas en comercio exterior, ya que tiene una relación con el problema que se identificó.

De esta manera se aplicó una entrevista que está dirigida al gerente general de la empresa y a los especialistas en comercio exterior. Una vez teniendo la información de resultados, nos enfocamos en un análisis, descripción y elaboración de resultados.

De tal forma que esta investigación nos va permitir establecer detallar la variable exportación. El cual se llegó a plantear el siguiente problema. ¿De qué manera ayudara la exportación de café en grano al mercado de Estados Unidos a la empresa Negocios y transportes Fernández SRL?

Se concluye que la producción de café de la empresa es de 12500kg a 14000kg, el cual es una capacidad considerable para una exportación. Por otro precisa es suma importancia aprovechar el TLC que se tiene con Estados Unidos, esto permitirá la reducción de los aranceles y barreras arancelarias. Por finalizar se precisa que el Perú ocupa el 15vo país que exporta café, el cual su capacidad de exportación con respecto años anteriores ha ido disminuyendo.

Palabras clave: Exportación, Propuesta, Plan de negocios

¹ Escuela Profesional de Negocios Internacionales. Universidad Señor de Sipán - SAC. Pimentel. Perú, email: thuamanjesse@crece.uss.edu.pe. <https://orcid.org/0000-0001-8567-9697>

**BUSINESS PLAN FOR EXPORT OF COFFEE FOR THE UNITED STATES
MARKET OF THE COMPANY BUSINESS AND TRANSPORT FERNÁNDEZ SRL -
CHICLAYO, 2018 - 2023**

Jessenia Jackeline Torres Huamán²

ABSTRACT

This research was aimed at: Analyzing the export requirements for coffee to the United States market for the company Negocios y Transportes Fernández SRL. In this way it will allow us to know the export requirements to the United States market. That is why a situational diagnosis of the company has been described, where a descriptive - prepositive research type was applied, with a non-experimental research design, under a quantitative approach, said population is made up of the company's general manager and specialists in foreign trade, since it has a relationship with the problem that was identified.

In this way an interview was applied that is aimed at the general manager of the company and the specialists in foreign trade. Once having the results information, we focus on an analysis, description and elaboration of results.

So that this investigation will allow us to establish the export variable. Which came to pose the following problem. How will the export of coffee beans to the US market help the business Fernández SRL?

It is concluded that the company's coffee production is from 12500kg to 14000kg, which is a considerable capacity for export. On the other hand, it is very important to take advantage of the FTA with the United States, this will allow the reduction of tariffs and tariff barriers. Finally, it is specified that Peru occupies the 15th country that exports coffee, which its export capacity with respect to previous years has been declining.

Keywords: Export, Proposal, Business Plan

² Professional International Business. Doctor. Señor de Sipán-SAC University. Pimentel. Perú.
email: thuamanjesse@crece.uss.edu.pe. <https://orcid.org/0000-0001-8567-9697>

INDICE

RESUMEN.....	ii
ABSTRACT.....	iii
I. INTRODUCCIÓN.....	6
1.1. Realidad Problemática.....	6
1.2. Planteamiento del problema.....	9
1.3. Antecedentes de estudio.....	9
1.4. Teorías relacionadas al tema.....	13
1.5. Objetivos.....	22
1.6. Justificación.....	22
II. MATERIAL Y METODOS.....	23
2.1. Tipo de investigación.....	23
2.2. Diseño de investigación.....	23
2.3. Población y muestra.....	23
2.3.1. Población.....	23
2.3.2. Muestra.....	24
2.4. Variable y operacionalización.....	25
III. RESULTADOS.....	26
3.1. Tablas y figuras.....	26
IV. DISCUSIÓN.....	39
V. CONCLUSIONES.....	41
Referencias.....	42

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Muestra.....	24
Tabla 2: ¿Qué importancia tiene los tratados de libre comercio en ámbito internacional?	30
Tabla 3: ¿Qué documentos se necesitan para la exportación de café?.....	31
Tabla 4: ¿Cuáles son las barreras arancelarias para entrar al mercado Estados Unidos?	31
Tabla 5: ¿Qué certificaciones utiliza el café para la exportación al mercado de Estados Unidos?	32
Tabla 6: ¿Qué tipo de transporte se utiliza en la exportación de café?.....	33
Tabla 7: ¿Qué tipo de transporte se utiliza en la exportación de café?.....	33
Tabla 8: ¿Es importante utilizar algún tipo de seguro para exportar café?.....	34
Tabla 9: ¿Cuál es la forma de pago más recomendable para negociar con un cliente?.....	35
Tabla 10: ¿Qué rol cumple los envases y embalajes dentro de la exportación de café?.....	35

INDICE DE FIGUAS

Figura 1: INCOTERMS 2010	19
Figura 2: Principales Países importadores de café – 2018	37
Figura 3: Principales países exportadores de café	38
Figura 4: Países donde exportan las empresas peruanas	38
Figura 5: Principales empresas exportadoras	38

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

A NIVEL INTERNACIONAL

Diario del Huila (2019) considero que la producción de café en Colombia entre los años 2018 – 2019, ha tenido un aumento considerable del 9.1%, a comparación del año del 2018, que obtuvo 174,6 millones de costales de café verde de un peso de 60 kg, esto debido al aumento que Brasil logró en su producción alcanzando entre 51 millones a 65,5 millones de sacos. Cabe mencionar que su producción de Vietnam se conservó en 30,5 millones de sacos, Situándolo en el segundo lugar que más produce. De tal manera Colombia se ubica en tercer lugar.

La alta calidad de café que produce el país de Colombia lo posiciona como uno de los productores y exportadores líderes en la segmentación de cafés suaves con un total 13,9 millones de sacos. Se precisa que los países en donde más se exporto café fueron Estados Unidos, Malasia y Rusia. (Diario del Huila 2019)

El Economista (2019) este diario preciso que las exportaciones de café hondureño entre los meses octubre y noviembre del año 2019 suman un total de \$30.46 millones, teniendo una caída del 3% el cual represento un total de \$31.29 millones. Honduras es considerado el país como mayor producción de café en grano, vendiendo en los primeros dos meses del año un total de 311.000 quintales de café con un peso de 46 kg en los primeros dos meses del año.

Entre los principales países que se exporto este producto fueron Estados Unidos, Alemania, Francia, Bélgica, Holanda, Colombia, México, el cual represento un total de 79% de café en grano. (El Economista 2019)

República (2019) en su diario precisa que la producción del café de guatemalteco entre el año 2018 – 2019 del mes de octubre alcanzó un total 4.63 millones sacos de café oro, el cual es equivalente a sacos de 46 kg. Donde su

participación en el mercado exterior. La cual su participación de Guatemala en el mercado exterior alcanzó un incremento de 2.72%.

Considerando así que café de Guatemala obtuvo el puesto 10, siendo uno de los mejores países productos de café. Cabe resaltar entre principales destinos de exportación países como USA (38.1%), Japón (12.7%) y Canadá (11.9%), el (37,3) lo conforman el resto de países. República (2019)

A NIVEL NACIONAL

Andina (2019) en su portal web considero que el Perú es el segundo país que más exporta café orgánico al mundo y sigue el número uno en Estados Unidos. Según datos de Promperú. De tal manera que en el 2018 las exportaciones de café certificado fueron de 21,258 millón de quintales el cual un promedio de 90% fue café orgánico, el cual abarco un total de 919,132 quintales. Cabe resaltar que cada vez tiene mayor demanda en sus consumidores este tipo de café.

Con lo que va del año las exportaciones de café peruano suman un total \$682 millones al 2018, teniendo importantes mercados a Estados Unidos, Bélgica, Suecia, Alemania y Canadá. Andina (2019)

Diario Comercio (2019) preciso que este que al finalizar el año las exportaciones de café en Perú sumarían un promedio de \$600 millones de dólares, cifra está muy por debajo de lo que se alcanzó en año el 2018 (US\$ US\$677,3 millones), Esto según el informe de la Asociación de exportadas.

De tal modo que en el año 2019 el precio del café a nivel internacional no supera los \$100 dólares por quintal 46 kg de café sin tostar. Se hace mención que entre los 45 países donde se exporta café es en primer lugar esta Estados Unidos (\$/35 millones), seguido de Alemania (\$/21.5 millones). Donde estos dos países reúnen un total del 48% de envíos. Diario el Comercio (2019)

Andina (2019) este portal web preciso que las exportaciones de café orgánico peruano hacia al mercado de Estados Unidos en el 2018, sumaron un total de \$67.5 millones, teniendo un crecimiento del 11% con relación al año pasado y el Perú está

situado como uno de los principales proveedores en el mercado, según el informe de MINCETUR. De tal manera y teniendo promocionar el café la OCEX tuvo la idea de organizar una estrategia comercial de cafés especiales de las regiones Cajamarca y Jaén, en la que fueron participes tostadores de 6 empresas de Norteamérica y la una delegación de proveedores

A NIVEL LOCAL

Andina (2019) en su portal web manifesto que actualmente distritos de la región Lambayeque como Salas, Cañaris y Penachi cuentan con suelos para la producción de café especiales. De tal manera la exportación de café en país han tenido una desplome entre los años 2017 – 2018, con respecto al año 2017 se llegó a exportar \$700 millones al año , esto genero un total de \$670 millones.

El Comercio (2015) en su publicación considero que en Lambayeque las exportaciones de café orgánico comenzaron recuperarse en lo que va en primer trimestre del año 2015, logrando una subida de un13%, según lo mencionado por la gerente de AREX Lambayeque Paola Corvacho. Las zonas mas afectadas por la plaga “Roya” fueron los distritos de Cañaris y Salas.

La Empresa Negocios y Transporte Fernández fue fundada en el año 2008, por el su fundador el Sr. Fernández Sánchez Santos Ernesto, dicha organización comenzó sus operaciones distribuyendo productos agros en mercado local, el cual posteriormente le ayudo para ingresar sus productos al mercado exterior.

Su capacidad productiva de la empresa tiene un incremento considerable años tras año, esto debido a la alta demanda en mercado y su continua inversión para así extender la capacidad de producción que es requerida. Es por ello que la organización ha tomado la decisión de aumentar sus ventas en el mercado nacional y a nivel internacional. Para ello tienen planificado optimizar una gestión empresarial integral.

1.2. Planteamiento del problema

¿De qué manera ayudara la exportación de café en grano al mercado de Estados Unidos a la empresa Negocios y transportes Fernández SRL ?

1.3. Antecedentes de estudio

A NIVEL INTERNACIONAL

López, Salazar y Muñoz (2018) estos autores en su investigación titulada *Plan de exportación de un sucedáneo del café instantáneo a base de haba, cebada y soya hacia el mercado de Hamburgo Alemania*. El cual tuvo como objetivo general Desarrollar un plan para la exportación de un sucedáneo del café instantáneo a base de haba, cebada y soya, tuvieron como tipo de investigación descriptiva-exploratoria. Con una población de 80,594.017 habitantes de Hamburgo y con una muestra 2464 personas de Hamburgo. Donde se concluyó que la exportación de un producto no tradicional con el cual cuenta con un valor agregado ayudará a generar un impulso de las exportaciones de los demás productos de la empresa CAMARI

Montenegro, Centeno y Moreno (2018) estos autores en su tesis titulada *Proceso de producción para la exportación de café de calidad en la Empresa Familiar Beneficio El Milagro del municipio de San Fernando, Nueva Segovia en el periodo 2016-2017*. Tiene como objetivo principal Determinar los factores que influyen en el proceso de producción de café y los estándares de calidad que pide el mercado estadounidense, para el diseño de estrategias que incidan en la calidad de café por la empresa Familiar Beneficio El Milagro del municipio de San Fernando, Nueva Segovia 2016-2017. Teniendo un tipo de investigación aplicada, el cual fue su población los habitantes de la ciudad Nueva Segovia y con una muestra 207,778 de habitantes. Concluyeron que una buena calidad del café siempre va depender de los productos, de la cadena de valor, del primer agente, también dependerá de la altura donde estén

ubicados los cafetales, el nivel de grado de humedad, la variedad de planta se está sembrando y las prácticas de cultivo que estén empleando.

Pacheco, Medina y Lamprea (2016) estos autores en su tesis titulada *Estudio de viabilidad para la exportación de cafés especiales para la empresa comercializadora café y variedad hacia la ciudad de Ottawa Canadá*. Tiene como objetivo general Establecer la viabilidad para la exportación de café especiales para la empresa comercializadora café y variedad hacia la ciudad de Ottawa Canadá. Además, con tipo de investigación descriptiva. Además de una población de 1.477.881 millones de habitantes de la Ciudad Ottawa (Canadá), donde tiene muestra 19,3% son niños menores de 14 años edad, el 69,9% se encuentran en un rango de 15 – 64 años edad y el 10,8% son mayores de 65 años edad. Concluyeron que un estudio de mercado que se realizó en el país Canadá, permitió identificar que la falta de alianzas estratégicas de posicionamiento del producto en diversos canales de comercialización mercado de Ottawa lo cual esto crea un impedimento de dar a conocer la marca.

A NIVEL NACIONAL

Llatas (2018) en su tesis titulada *Plan de negocios para la exportación de Café al mercado de Alemania de la Cooperativa Agraria Ilucan, Cutervo, 2017-2022*. El cual tiene como objetivo general determinar como un plan de negocios facilita la exportación de café al mercado de Alemania de la Cooperativa Agraria Ilucan, Cutervo, 2017-2022. Tiene como tipo de investigación descriptivo – prepositivo, además cuenta con 4 población que son las siguientes: Los socios de la Cooperativa Lluca, especialistas en comercio exterior, consumidores potenciales y Cooperativa de la Región Nor Amazónica. Donde además se tiene 4 muestras que son las siguientes: 200 socios de la cooperativa, 6 personas residentes de Alemania, 5 cooperativas de la Región Nor Amazónica y 5 especialistas en comercio exterior. Se concluye el país de Alemania tiene una alta demanda de consumo de café entre los países de la Unión Europea, donde se considera que es un mercado muy accesible debido a su poder adquisitivo y tendencias como consumidor, considera el segundo que importa café a nivel mundial

Vizcarra (2015) en su investigación titulada *Plan de Negocios para la producción de café de mishasho en la ciudad de Chanchamayo para su exportación al mercado de Estocolmo (Suecia), 2015*, esta investigación tiene como objetivo general Elaborar un plan de negocios para la producción de café de mishasho en la ciudad de Chanchamayo; para su exportación al mercado de Estocolmo (Suecia) 2015, la población está conformada por los habitantes de Estocolmo (Suecia) y tiene una muestra de 68 ciudadanos de la ciudad de Estocolmo. Concluyeron que un plan de negocio se desea producir y exportar café Mishasho producido en la provincia de Chanchamayo hacia Suecia - Estocolmo aprovechando el alto consumo y las oportunidades que se presentan en dicho país

Collantes (2016) en su investigación titulada *Estudio de prefactibilidad para implementar el proceso de exportación de café orgánico en la Provincia Rodríguez de Mendoza-Región Amazonas*. El cual tiene como objetivo general Realizar un estudio de Prefactibilidad para implementar el proceso de exportación de café orgánico en la Provincia Rodríguez de Mendoza Región Amazonas. Tiene como tipo de investigación descriptiva, con una población de 65 empresas importadoras de café peruano, donde se tuvo como muestra 6 empresas más representativas de importación de café. Se concluye de acuerdo a un estudio mercado preciso que el Perú es el 6° país exportador mundial de café, cabe resaltar que el año 2016 llegó a exportar un total 756,333,000.00 Millones de dólares en términos de valor y 239,331 toneladas en términos de cantidad, donde tuvo como principal mercado de café orgánico los últimos 6 años al país de Alemania.

A NIVEL LOCAL

De los Santos (2019) en su investigación titulada *Análisis de tendencias y exigencias del mercado de Canadá para la exportación de café. Asociación de pequeños productores de Ferreñafe – Lambayeque 2018*. Tiene como objetivo principal Determinar las tendencias y exigencias del Mercado de Canadá para que la asociación de pequeños productores de café de Ferreñafe pueda exportar su producto.

Tiene como tipo de investigación descriptiva. Con una población 150 personas residentes en el país de Canadá que consumen café y una muestra de 30 personas consumidores de café. Concluye que las tendencias del mercado de Canadá cada vez son más propicias hacia los productos orgánicos, esto favorecerá que la asociación de pequeños productores de Ferreñafe pueda exportar café natural a dicho país.

Santisteban y Gutierrez (2015) estos autores en su tesis titulada *Estrategias competitivas para el incremento de las exportaciones de los productos no tradicionales de las empresas agroexportadoras de la Región de Lambayeque*. Tiene como objetivo general Conocer las estrategias competitivas de las empresas agroexportadoras de productos no tradicionales de la Región Lambayeque, con un tipo de investigación descriptiva. Con población empresas agroexportadoras Lambayecanas productoras de café, pimientos, ají en conserva, uva de mesa, jalapeños, jugo concentrado de maracuyá, alimento para langostinos. Se concluye que las estrategias competitivas que son empleadas por las empresas agroexportadoras no están siendo unificadas como sector. Esto a que el sector se debe plantear estrategias agrupadas para el desarrollo común.

1.4. Teorías relacionadas al tema

Definiciones

SUNAT (2018) precisa que una exportación es todo régimen aduanero, por el cual permite la salida de mercancías de un territorio aduanero a otro, de esta manera estas mercancías son nacionalizadas, y son utilizadas para uso o consumo en el país de destino. Así mismo la transferencia de bienes se debe efectuar a un residente en el extranjero.

Clasificación de las exportaciones

Martínez (2013) en su libro titulado Pymes: rutas para la exportación, afirma que las exportaciones se clasifican:

Exportaciones directas: Se refiere a la venta del producto en otro mercado utilizando única y exclusivamente recursos propios hasta el destino/cliente final. Aunque esta forma de entrada le puede dar al empresario los mayores retornos, un primer contacto directo con sus clientes y fijar precios a su libre decisión, es posible que tenga problemas a la hora de ofrecer un servicio postventa y que, en algunos casos, el cliente tenga dificultad de contactarlo de manera inmediata. (p.18).

Exportaciones indirectas: Se hace uso de representantes en el mercado destino para que contacte a los clientes. Aunque como se podrá verificar en la sección de “Establecimiento de precios”, esta modalidad puede hacer perder competitividad a la empresa pues el margen de ganancia se puede reducir. En el caso de las exportaciones indirectas, las formas de entrada varían de acuerdo con el intermediario elegido y la manera como este se pueda convertir en un distribuidor, comercializador

agente o representante. En estos dos últimos casos no se requiere que ellos sean los que vendan al cliente final. (p.18).

Acuerdos Comerciales

SUNAT (2019) define que un tratado de libre comercio sera el acuerdo entre dos o más países, o entre un país o un bloque de países, el cumplir obligatoriamente, el cual tiene como objeto es eliminar los obstáculos es un intercambio comercial, es de esta manera consolida el acceso de bienes y servicios . ademas impulsa la captacion de inversiones privadas.

Tratado de libre comercio con Estados Unidos

Este acuerdo de promoción comercial entre Perú y Estados Unidos. Se firmo en la ciudad de Washington D.C el 12 del 2006. Pero llego a entrar en vigencia el 1 de Ferbrero del 2009 .

En este Acuerdo se otorgaron las preferencias arancelarias para que las mercancías que son originarias y que son de procedencia entre ambas Partes, las cuales son comprendidas en los aranceles que corresponden a la agenda de la desgravación pertinente, esta debe cumplir con las condiciones de origen y las reglas con respecto a lo estipulado dicho Acuerdo. (Acuerdo Comerciales, 2018)

Acuerdo Comerciales (2019) maniesta que los principales productos que se se exportan a Estados Unidos son los siguientes: Metales/minerales, petroleo, productos pequeros café, textiles, paprika, artesanias, alcachofa, uva, mango,cacao, mandarina, espárragos.

Documentos de Exportación

SIICEX (2019) en su portal web precisa que se necesitan los siguientes documentos para exportación:

Estos documentos facilitaran son requeridos en todo el proceso de exportación, con el cual se deben cumplir con los reglamentos y estándares comerciales para el trámite con aduanas sea satisfactoria.

Documentos Comerciales: Factura Proforma, factura Comercial y lista de Empaque (Packing List)

Documentos de Embarque – Transporte: Instrucciones de embarque, carta de responsabilidad, reserva de espacio (Booking), aviso de llegada, conocimiento de embarque (Bill of Lading – B/L), guía aérea (Airway Bill – AWB)

Certificaciones

Bravo (2019) define que es un “Documento expedido por empresas certificadoras o por las autoridades competentes especializadas en control de calidad, para dar fe de que la calidad señalada en el documento corresponde a la real” (p. 6).

Acondicionamiento de mercancías.

Empaque.

Mercado (2013) considera:

Que el empaque adecuado para transportar mercancías debe ser segura contra riesgo de todo tipo de manejo, incluyendo el de transporte. Esto varía según sea la susceptibilidad de los artículos y los riesgos que corren. El empaque que sea utilizado en el mercado nacional puede ser satisfactorio y tal vez requiere de algunos refuerzos ya sean de madera, metal, flejes, clavos, etc. Además, no es recomendable al exportar ir experimentando y aprendiendo métodos efectivos de empaque para

adquirir experiencia. Se debe buscar a especialistas en la materia.
(p.135).

Envase.

MINCETUR (2009) señala que:

El envase es el recipiente de cualquier material y forma que adopte destinado a contener mercancías para su empleo. Asimismo, se caracteriza por individualizar, dosificar, conservar, presentar y describir unilateralmente a los productos, pudiendo estar confeccionando con uno o más materiales distintos simultáneamente. (p. 10)

Otra acepción lo señala como un sistema de protección fundamental de las mercancías que facilita su distribución, uso o consumo, y que al mismo tiempo hace posible su venta. Podríamos decir que “el envase protege lo que vende y vende lo que protege”, además se le denomina el “vendedor silencioso”, por lo tanto, el envase es un mensaje directo que el producto envía al consumidor. (MINCETUR, 2009, p. 10).

Embalaje.

Mercado (2019) considera que:

Es cualquier medio material para proteger una mercancía para su despacho o conservación en almacenamiento. Está conformado por materiales manufacturados a través de métodos aplicados, generalmente con medios mecánicos, que tienden a lograr la protección en la distribución de mercancías a largas distancias protegiéndolas de

los riesgos de la carga, transporte, descarga, cambios climáticos, bacteriológicos, biológicos en general e incluso contra el hurto, asimismo evita mermas, derrames y en definitiva averías con lo cual beneficia no sólo al vendedor y al comprador, sino también al asegurador y transportista. (p. 10)

Etiquetado.

Camara de Comercio de Bogota (2019) determina que:

La función de la etiqueta va mucho más allá de comunicar la identidad de una marca o información esencial acerca del producto. En las etiquetas puede estar registrado los códigos de lote, fechas de caducidad, códigos de barras, información nutricional, condiciones de uso o manejo, almacenamiento, entre otros. Éstas pueden estar en uno o varios idiomas a la vez. (p. 40)

Distribución física Internacional.

Corredor (2013) define que:

En la logística internacional, los costos son la parte más sensible dentro de la gestión de la cadena, asimismo el encargado de la logística dentro de la organización debe tener bien claro y diferenciados los componentes del costo de la DFI. (p. 266)

Además, Corredor (2013) determina que los costos también se clasifican en directos e indirectos:

Los costos directos: Son aquellos que tienen incidencia directa sobre la cadena durante las interfaces país exportador – tránsito internacional – país importador, y podemos mencionar los siguientes: empaque, embalaje, unitarización, documentación, manipulación, transporte, seguros, almacenamiento, aduaneros, bancarios y agentes. (p. 266)

Los costos indirectos: Son aquellos que corresponden a la gestión de la DFI, y dentro de estos se encuentran los costos administrativos y los de capital. (Corredor, 2013, p. 266).

Transporte Internacional

Según Diario el exportador (2017) precisa que existen diversas alternativas de transporte para empresas que están dispuestas a importar y exportar. Los transportes mas que se utilizan en el comercio exterior son los siguientes:

Transporte marítimo

Diario el exportador (2017) es el transporte que él tiene presenta costos bajos en la distribución física internacional (DFI), ya que la capacidad para transportar las mercancías es de volúmenes grandes, tiene la capacidad de recorrer a grandes distancias.

Transporte aéreo

Diario el exportador (2017) es el transporte adecuado para trasladar la carga procesada y carga general, aunque existe restricciones para unos productos. Por su rapidez de los envíos, el costo de los seguros, son más bajos y de esta manera la carga va más segura. No obstante, su capacidad de envío es limitada por el espacio disponible en las naves. Por lo general se transportan productos farmacéuticos, procesados, químicos y, electrónicos, animales vivos y productos frágiles.

Transporte terrestre

Diario el exportador (2017) Esta modalidad de transporte es capaz de realizar el servicio de puerta a puerta, en otras palabras, puede se encarga de recoger la mercancía en la fábrica del exportador y entregarla de manera directa al importador. Estas tarifas y cotización se van regir de acuerdo al libre mercado.

INCOTERMS

BBVA (2019) precisa es terminología estandarizada que facilita al comercio internacional, esto permitirá que agentes de diversos países interpreten sobre las condiciones de entrega de las mercancías. Estos términos también son utilizando normalmente en los contratos internacionales y cuya definición se encuentra protegida.

Texto inglés		Texto castellano
code	Descripción	Descripción
EXW	EX Works...named place	Fábrica (en) lugar convenido
FCA	Free CArrier...named place	Franco transportista lugar convenido
FAS	Free AlongSide ship...named port of shipment	Franco al costado del buque puerto de carga convenido
FOB	Free On Board...named port of shipment	Franco a bordo...puerto de carga convenido
CFR	Cost and Freight ...named port of destination	Coste y fiete...puerto de destino convenido
CPT	Carriage Paid To... named port of destination	Transporte pagado hasta ...puerto de destino convenido
CIF	Cost, Insurance, Freight...named port of destination	Coste, seguro y fiete...puerto de destino convenido
CIP	Carriage and Insurance Paid to...named place of destination	Transporte y seguro pagados hasta, puerto de destino convenido
DAT	Delivered At Terminal... Named port of destination	Entregado en terminal...puerto de destino convenido
DAP	Delivered at Place ...named port of destination	Entregado en un punto...lugar de destino convenido
DDP	Delivered Duty Paid...named place of destination	Entregado derechos pagados...lugar de destino convenido

Figura 1:INCOTERMS 2010

Seguro

Póliza de seguro

SIICEX (2019) define:

Este documento tiene como fin proteger una mercancía en beneficio de una persona empresa u organización, este documento ampara al beneficiario contra riesgos de transporte y otros riesgos añadidos antes y después del viaje. La entidad aseguradora se compromete a indemnizar al asegurado o beneficiario por un límite de daños fijado previamente y a cambio el asegurador debe pagar una prima. (p. 185).

Formas de pago de las exportaciones.

Según Jerez (2014) define que el exportador deberá negociar la forma de pago de una manera estratégica, esto de acuerdo a los términos estipulados en el contrato de compra-venta, de tal modo hay que tener en cuenta el grado de credibilidad que inspire el comprador.

Jerez (2014) define que existen las siguientes formas de pago:

Acreditado (carta de crédito o crédito documentario): Es la forma de pago más recomendada para el exportador que recién se inicia, ya que, al contar con entidades bancarias comprometidas en la operación, la carta de crédito se transforma en una orden de Pago, razón por la cual es el mecanismo que mejor garantiza el pago del exportador. (p.189).

Cobranza Bancaria: Se fundamenta en la mutua confianza entre importador y exportador (comprador y vendedor). Los bancos comerciales no tienen más responsabilidad de seguir las instrucciones

de cobro dadas por el exportador (ordenante) al momento de presentar los documentos de embarque para ser entregados (girador), siempre y cuando este último cumpla las condiciones preestablecidas. (p.189).

Cobranza directa: Esta modalidad supone una relación directa entre exportador e importador, sin intervención bancaria, que permita formalizar algún medio o garantía de pago. Para operar con esa modalidad debe existir un grado de confianza entre el exportador nacional y el comprador extranjero, ya que en el eventual no pago de la operación, el exportador queda en un importante grado de indefensión y deberá perseguir el cobro a través de la contratación de abogados, empresas especializadas, etc. (p.189).

Pago contado (Anticipado): Esta modalidad implica que el comprador extranjero, previo al embarque de las mercaderías, efectúa el pago de la operación normalmente a través de una transferencia bancaria. Solamente cuando el monto de la compraventa ha sido recepcionada por el exportador, este se realizará en el embarque de las mercaderías. (p.189).

1.5. Objetivos

Objetivos Generales

Analizar los requerimientos de exportación de café al mercado de Estados Unidos para la empresa Negocios y Transportes Fernández SRL.

Objetivos específicos

Describir un diagnóstico situacional para la exportación de Empresa Negocios y Transporte Fernandez SRL

Diagnosticar la importancia y requerimientos de exportación de café para la Empresa Negocios y Transportes Fernandez SRL

Describir el entorno de las exportaciones para la Empresa Negocios y Transporte Fernandez SRL

1.6. Justificación

El Perú es el país que tiene una riqueza en lo que es flora y fauna, esta se refleja en la diversidad de sus productos agrícolas y sus que exporta al exterior. Cabe resaltar que el café hoy en día tiene una alta demanda en continentes Europa, Asia, América central, etc. Es por ello que la Empresa Negocios y Transportes Fernández busca que el producto pueda incursionar en el mercado de Estados Unidos para así generar mayor rentabilidad en sus ventas y abrir las puertas a mercado del exterior. Por esta razón que se viene analizando el entorno de las exportaciones de café y tomar en cuenta el punto de vista de los especialistas entrevistados en este ámbito.

II. MATERIAL Y METODOS

2.1. Tipo de investigación

En esta investigación se de tipo Descriptiva – analítica, descriptiva porque se va describir la variable exportación y analítica porque se van analizar los resultados de la variable exportación.

2.2. Diseño de investigación

No experimental – Transversal se recolectará los datos que van a recolectar el momento, con el fin de describir la variable exportación y su incidencia la interrelación en un momento dado.

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población

Población 1: Se considero al gerente de La Empresa de Negocios y Transportes Fernández

Población 2: Se ha considerado a especialistas ya que son expertos en este ámbito expertos en este

2.3.2. Muestra

Muestra 1: La selección de la muestra es considerada como tipo de muestreo no probabilístico por conveniencia, puesto que los elementos de la muestra estuvieron disponibles a las necesidades de la investigación. Es por que se eligió a 3 especialistas en comercio exterior los cuales son los siguientes:

APELLIDO Y NOMBRE	EMPRESA	CARGO
Santos Fernández Sánchez	Negocios y Transporte Fernández SRL	Gerente General
Francisco Cuneo Fernández	Docente Universidad César Vallejo	Especialista en Comercio Exterior
César Paúcar Medianero	Licenciado en Comercio Exterior	Especialista en Exportaciones de Café
Javier Velasco Martínez	Javier Velasco Café	Especialista en el Rubro Cafetero

Tabla 1: Muestra

2.4. Variable y operacionalización

<p>Variable Dependiente: Exportación</p>	<p>SUNAT (2018) precisa que una exportación es todo régimen aduanero, por el cual permite la salida de mercancías de un territorio aduanero a otro, de esta manera estas mercancías son nacionalizadas, y son utilizar para uso o consumo el país de destino. así mismo la transferencia de bienes se debe efectuar a un residente en el extranjero.</p>	<p>Exportación</p>	TLC	<p>Entrevista/g uía de entrevista</p>
			Documentos para la exportación	
			Barreras Arancelarias	
			Certificación	
		<p>Distribución Física Internacional</p>	Transporte Internacional	
			INCOTERMS	
			Seguro	
			Envase y embalajes	

III. RESULTADOS

3.1. Tablas y figuras

Aplicación de la guía de entrevista a especialistas en exportación de café.

Objetivo1: Describir un diagnostico situacional para la exportación de Empresa Negocios y Transporte Fernandez SRL

1. ¿Cuáles son los principales clientes de café de la Empresa Negocios Fernández SRL?	Tenemos como clientes las siguientes Empresas Comercializadora de productos de Marino Cerpronar S.A.S. NIT Agroimpofoods S.A.S NIT C. I. Productos Agricolas del Mar S.A. Café & granos S.A.S Importadora Cafecol S.A.S Alianzas del Sur S.A.S Compañía Agroindustrial y Comercial del Pacifico S.A.S Corporacion minera sagrado madero de Chalpon S.A.C. Disanu S.A.C. Premium agro Perú S.A.C.
2. ¿Cuál es la producción mensual y anual	Actualmente tenemos una producción anual de 150000 kg. Lo

de café de la Empresa Negocios Fernández SRL?	cual mensualmente se produce entre 12500kg – 14000 kg.
3. ¿La Empresa Negocios Fernández SRL cuenta con los recursos necesarios para exportar café a Estados Unidos?	Claro la empresa actualmente cumple con los requisitos de estándares de calidad y certificaciones. Además de contar con la capacidad de producción para exportar.
4. ¿Cuál es la capacidad exportadora de café de la Empresa Negocios Fernández SRL?	Hemos exportado en total 23 TM de café a diferentes países.
5. ¿Cuál es el proceso de producción del café?	El gerente manifestó que el proceso de producción de café está sujeto a: Recolección de bayas frescas – Procedimiento seco-secado de bayas frescas-separación de cascara y granos-Procedimiento húmedo-lavado- despulpado-fermentación-secado-separación de cascara y grano- por último clasificación
6. ¿Cuál es el flujograma organizacional de la Empresa Negocios Fernández SRL?	El flujograma organizacional de Empresa Negocios Fernández SRL está conformada por lo siguiente: Gerente general-Área administrativa conformada por el área de RR.HH y contabilidad-Área de producción conformada por área de

	operaciones y por último la área de ventas.
7. ¿Con que certificaciones de café cuenta la Empresa Negocios Fernández SRL?	Actualmente contamos con los siguientes certificados: - UTZ Certified - USDA organic - JAS - Nespresso AAA
8. ¿Qué tipo de variedad de café produce la Empresa Negocios Fernández SRL?	Estamos produciendo café de tipo arábigo entre las variedades encontramos java, kenya AA
9. ¿En qué países vende café la Empresa Negocios Fernández SRL?	Actualmente, solamente a exportado al país Colombia
10. ¿Cuál es el precio actual del café en los mercados internacionales el cual exporto la Empresa Negocios Fernández SRL?	El saco en el mercado internacional se está vendiendo a 110 dólares.
11. ¿Qué tipo de promoción utiliza la Empresa Negocios Fernández SRL para comercializar café?	Participando en ferias locales y nacionales. Además, contamos con una página web el cual, no solamente se promociona el café, si no también diferentes productos
12. ¿En qué INCOTERMS ha negociado	Se está negociando en EXW, FOB y CFR

la Empresa Negocios Fernández SRL?	
13. ¿Cuándo la Empresa Negocios Fernández SRL exporta café utiliza algún tipo de seguro? ¿Por qué?	Claro, dependiendo del INCOTERM el cual se está negociando, también es importante saber que responsabilidades tiene el exportador y el importador
14. ¿Cuál es la forma de pagó que se ha utilizado para negociar con importador de café? ¿Por qué?	Se utiliza contradocumento. De acuerdo lo que estipula el contrato de compra y venta.
15. ¿Qué rol cumple los envases y embalajes cuando se comercializa café?	Utilizamos sacos de propileno importados de la india esto para que producto este protegido, además de ello no pierda su consistencia. También utilizamos envases laminados de diferente presentación

Objetivo 2: Diagnosticar la importancia y requerimientos de exportación de café para la Empresa Negocios y Transportes Fernandez SRL

¿Qué importancia tiene los tratados de libre comercio en ámbito internacional?	
1 Entrevistado	Los acuerdos comerciales o los famosos TLC, hoy en día es una de las herramientas más importantes para tener acceso de los mercados, no solamente desde el punto de vista de la disminución paulatina de los

		aranceles. Si no que hoy en día abarca un sinfín de temas que permiten aprovechar aun el acceso de libre mercado
2	Entrevistado	Tiene la importancia de la liberación de los impuestos que pueda llegar a tener, dependiendo del tratado al país que se está accediendo
3	Entrevistado	Los acuerdos comerciales son firmados por dos o más países estos llegan a un acuerdo de preferencias arancelarias mutuas y también reducen las barreras no arancelarias en el comercio de bienes y servicios entre ambas naciones.

Análisis:

Los TLC en la actualidad son de suma importancia porque fuera de que eliminan las barreras arancelarias entre bienes que se van importar y exportar buscar generar a que productos nacionales tengan un acceso más factible para poder posicionarse en ese mercado.

Tabla 2: ¿Qué importancia tiene los tratados de libre comercio en ámbito internacional?

		¿Qué documentos se necesitan para la exportación de café?
1	Entrevistado	Certificado de calidad o certificado sostenibilidad sobre todo en ámbito ambiental económico.
2	Entrevistado	Son por lo general los que se generan a través de la aduana, certificados fitosanitarios por SENASA. Documentos administrativos como la facturas, B/L. Y las certificaciones que las pide el cliente o como no te puede pedir las certificaciones. Solamente los documentos que se generan a través de la exportación.
3	Entrevistado	Se necesitan los siguientes documentos: Guía de embarque, Certificado de origen, Factura comercial.

Packing list , Certificación de acuerdo al país el cual se va exportar

Análisis

Entre los documentos que se necesitaran para la exportación un certificado de origen que de mucha importancia para que el importador pueda acogerse algún beneficio, factura comercial, emisión del B/L, guía de embarque, packing list donde detalle el tipo de producto y ha cuando se va vender. Y sobre todo lo más importante la certificación de acuerdo país al cual se va dirigir

Tabla 3: ¿Qué documentos se necesitan para la exportación de café?

¿Cuáles son las barreras arancelarias para entrar al mercado Estados Unidos?

1	Entrevistado	No especifica
2	Entrevistado	En lo que es café análisis clictofato, si bien es cierto es algo relativamente nuevo. Algunas empresas que ya están pidiendo estos análisis. Lo cual esto viene hacer una barrera no arancelaria. y como existe un convenio con la Canadá estamos liberados de algunos impuestos
3	Entrevistado	No especifico

Análisis

Para entrar al país de Estados Unidos se debe hacer un análisis clictofato eso viene una barrera arancelaria. Con respeto al tema impuesto el exportador esta exonerado con respecto a ello.

Tabla 4: ¿Cuáles son las barreras arancelarias para entrar al mercado Estados Unidos?

¿Qué certificaciones utiliza el café para la exportación al mercado de Estados Unidos?	
1	Entrevistado Partiendo que el Perú el 25 % del café que se manda al mundo. Se envía con algún tipo de certificación No: right form alianca, organica, fire trade y tomar en consideración las siguientes certificaciones: next expreso AA, Starbucks coffe practice, global coffe plataformaaun el acceso de libre mercado.
2	Entrevistado Eso depende mucho del cliente del tipo de contrato que pueda tener, puede ser un convencional, orgánico, fare trade, entre otros.
3	Entrevistado Para entrar el país de Estados Unidos se utilizan los siguientes certificados: Certificado de origen, certificado fitosanitario, USDA organic, UTZ Certifiqued
Análisis Existen diversas certificaciones de café, pero para dirigirse al país de Estados Unidos solamente se necesita Fair trade, UTZ certifiqued y next expreso AA.	

Tabla 5: ¿Qué certificaciones utiliza el café para la exportación al mercado de Estados Unidos?

¿Qué tipo de transporte se utiliza en la exportación de café?	
Entrevistado 1	Se debe analizar el tipo de café, pero tradicionalmente se envían en sacos o contenedores especiales que vienen recubiertos con unos forros esto va permitir llevar aún más volumen
Entrevistado 2	Transportes Marítimo
Entrevistado 3	Transporte marítimo y tener contacto con alguna operadora logística o agencia de aduanas.

Análisis

El transporte que se debe utilizar es el transporte marítimo para cotizar el tema de fletes y medio de transporte internacional es necesario contactar con la una agencia de adunas o una operadora logística.

Tabla 6: ¿Qué tipo de transporte se utiliza en la exportación de café?

¿Cuál es el INCOTERMS que se recomienda negociar? ¿Por qué?	
Entrevistado 1	Depende del mercado el cual se negocie y el tipo de acuerdo que se está buscando tener con el cliente. Si se trata de una primera exportación el cliente puede ser especial, el cliente puede establecer en INCOTERMS. Lo usual es el FOB o el CIF.
Entrevistado 2	Normalmente se negocia en FOB (Puesto en el puerto)
Entrevistado 3	Recomendaría negociar en FOB

Análisis

Normalmente cualquier INCOTERMS es recomendable para negociar, pero el que mayor de utiliza en el tema del café es FOB.

Tabla 7: ¿Qué tipo de transporte se utiliza en la exportación de café?

¿Es importante utilizar algún tipo de seguro para exportar café?	
Entrevistado 1	Lo ideal es negociar en el INCOTERMS CIF el cual cubre el seguro.
Entrevistado 2	Los seguros siempre son importantes porque nunca sabes que va con el buque que está navegando. Es un costo que se le debería sumar al producto.
Entrevistado 3	Claro toda mercancía debe tener algún tipo de seguro. Eso siempre hay que tener en cuenta que un seguro subirá el precio del producto.

Análisis:

Un seguro siempre va ser importante porque este va garantizar en caso exista un algún tipo o pérdida de la mercancía tenga la retribución del valor de esta. Eso hay que tener en cuenta que el costo del producto aumentara.

Tabla 8: ¿Es importante utilizar algún tipo de seguro para exportar café?

¿Cuál es la forma de pago más recomendable para negociar con un cliente?	
Entrevistado 1	No especifica
Entrevistado 2	Depende mucho de la confianza si es un cliente nuevo pagó adelantado o 50% de adelanto y los otros 50% cuando recibes la mercancía.
Entrevistado 3	Cuando se comienza en el ámbito de comercio exterior es recomendable utilizar la forma de pagó contradocumento.

Análisis:

Se recomienda que cuando una empresa empieza a incursionar en el comercio exterior es preferible negociar en la forma de pago contradocumento.

Tabla 9: ¿Cuál es la forma de pago más recomendable para negociar con un cliente?

¿Qué rol cumple los envases y embalajes dentro de la exportación de café?

Entrevistado 1

Dependiendo del tipo de café el cual se va mandar, se debe elegir envase. Usualmente cuando se envía café en granel. Se puede enviar en sacos.

Entrevistado 2

Los envases que normalmente se utilizan los sacos propileno o que va dentro de sacos de yute y para cafés procesados se utiliza envases prelaminados.

Entrevistado 3

Fuera de que sirve para proteger el producto, guarda la consistencia y esencia de ella. Por ello es muy importante utilizar sacos de propileno y envases laminados.

Análisis:

En cada exportación de café se utilizan sacos propileno, estos van sobreguardar el contenido y aroma del café. En caso que requiera vender en cantidades pequeñas se va utilizar unos envases laminados

Tabla 10: ¿Qué rol cumple los envases y embalajes dentro de la exportación de café?

Análisis de resultados

Cabe resaltar que en la actualidad los Tratados de libre Comercio son de mucha importancia porque eliminan las barreras arancelarias de bienes que exportar e importar, además nos facilita el acceso a ese mercado con el cual se tiene un acuerdo. Adema podemos considerar que entre los documentos que se necesitan para la exportación de café podemos mencionar los siguientes: factura comercial, emisión del B/L, guía de embarque, packing list y en certificados de café.

Se debe considerar que con Estados Unidos no existen barreras arancelarias alguna, por lo tanto, esta exonerado de algún tipo de impuesto. Hay que tener en claro que se necesita certificaciones como Fair trade, UTZ certifiqed y Next Espresso AA. Y transporte idóneo para la exportación de café es por vía marítima, ya que será exportación a granel.

Cuando el exportador se está iniciando en el comercio exterior es recomendable negociar en valor FOB, además esto especificar que debe contar con un seguro el cual garantiza la seguridad la mercancía y retribución del valor que se ha exportado. De preferencia se debe utilizar el contradocumento

Por finalizar es de mucha importancia utilizar sacos propileno para sobreproteger el contenido y conservar el aroma del café. En casó que sea exportando en presentación pequeñas se utilizan envases laminados.

Objetivo 3: Describir el entorno de las exportaciones para la Empresa
Negocios y Transporte Fernández SRL

Demanda Mundial del Café en miles de USD y toneladas importadas durante el periodo 2017

Principales países Importadores de café

País	Importaciones	Valor Importaciones en miles de USD	Var. % Importaciones 2018 vs. 2017	Cantidad Importada en 2018	Unidad de Cantidad	Valor Importado en 2017	Tasa de cambio USD vs. EUR entre 2014-2018 754	Tasa de cambio USD vs. GBP entre 2014-2018 132	Tasa de cambio USD vs. JPY entre 2014-2018 114	Participación en las importaciones mundiales (%)	Importación miles de las últimas semanas previstas	Cambio en las importaciones de las últimas semanas previstas	Reserva de importaciones de las últimas semanas previstas
Mundo		81.787.887	-1.528.734	0	No medida		0	0	0	100	0.764	-0.88	
Estados Unidos de América		3.719.421	+4.858.317	1.583.023	Toneladas	3.815	+1	1	-8	18	8.488	0.1	0
Alemania		3.478.138	+836.142	1.206.885	Toneladas	2.980	-8	0	-1	18,8	2.187	-0.74	0,8
Francia		2.830.936	-1.886.480	890.889	Toneladas	7.242	9	2	9	8,9	1.904	-0.27	0,8
Italia		1.748.868	-762.000	825.481	Toneladas	2.801	7	0	-5	6,6	2.880	-0.15	0,8
Países Bajos		1.282.867	+887.027	277.818	Toneladas	4.802	8	8	1	4,1	1.763	-0.17	0,8
Japón		1.282.445	-1.236.198	408.328	Toneladas	3.822	-4	-1	-12	4	11.815	-0.14	1,8
Canadá		1.208.868	-702.008	282.188	Toneladas	4.605	-1	2	-6	3,8	4.680	-0.18	0
Reino Unido		1.078.864	-728.888	332.738	Toneladas	4.170	-7	8	2	3,4	4.888	-0,88	0,8
Suecia		1.067.874	-280.841	332.885	Toneladas	3.307	5	3	-7	3,4	8.081	-0,88	0,8
Suecia		1.063.184	-788.007	331.880	Toneladas	3.211	-3	1	-6	3,7	6.578	-0.14	0,8

Figura 2: Principales Países importadores de café – 2018

Fuente: Trade map

Análisis de resultados

La investigación realizada por trade map se obtiene que Estados Unidos es uno de los principales importadores del producto que se requiere exportar, por lo que puede

considerar como país potencial de importación de café, siendo favorable para la empresa ingresar a dicho mercado.

Principales países Exportadores de café

SAE	Exportadores	Selección sus indicadores										
		Valor exportado en 2018 (miles de USD)*	Balanza comercial 2018 (miles de USD)	Cantidad exportada en 2018	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2014-2018 (%)	Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2014-2018 (%)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2017-2018 (%)	Participación en las exportaciones mundiales (%)	Distancia media de los países exportadores (km)	Concentración de los países importadores
	Mundo	30.843.296	-1.328.791	0	No medida		0	0	-5	100	5.480	0,06
	Brasil	4.371.255	4.310.264	1.828.864	Toneladas	2.390	-8	-4	-5	14,3	8.818	0,09
	Viet Nam	2.892.848	2.807.461	0	No medida		0		-7	3,4	8.546	0,07
	Alemania	2.559.986	-936.142	588.533	Toneladas	4.316	3	3	-4	8,3	1.893	0,08
	Suiza	2.350.450	1.592.844	75.825	Toneladas	30.939	2	7	4	7,7	2.901	0,1
	Colombia	2.335.425	2.229.362	722.541	Toneladas	3.232	-1	3	-10	7,6	7.579	0,25
	Italia	1.693.925	-52.030	232.773	Toneladas	7.277	4	8	4	5,5	2.289	0,05
	Francia	1.185.456	-1.685.489	52.452	Toneladas	22.219	12	18	9	3,8	1.549	0,12
	Indonesia	1.112.180	1.111.808	430.188	Toneladas	2.588	11	17	-14	3,6	7.876	0,13
	Bélgica	867.833	-200.043	263.940	Toneladas	3.418	-4	3	-8	2,8	478	0,21
	Egipto	861.334	861.334	231.002	Toneladas	3.731	-3	-7	-4	2,9	6.947	0,1
	Estados Unidos de América	861.204	-4.808.217	118.717	Toneladas	7.256	-3	-6	-1	2,8	4.213	0,42
	Países Bajos	825.940	-467.027	126.835	Toneladas	6.521	15	13	12	2,7	911	0,13
	Indonesia	817.790	862.012	279.981	Toneladas	2.921	-5	-7	-31	2,7	9.928	0,15
	Guatemala	690.956	690.114	208.090	Toneladas	3.304	2	3	-8	2,2	6.892	0,21
	Perú	667.893	663.841	208.361	Toneladas	2.895	-1	10	-6	2,2	8.848	0,16
	Italia	520.183	384.918	231.113	Toneladas	2.251	1	6	-19	1,7	6.124	0,12

Figura 3: Principales países exportadores de café

Análisis de resultados

Como resultado en el gráfico tenemos tres potenciales países exportadores de café tales como Brasil, Alemania y Suiza, mientras que el Perú se encuentra en el 15vo en la exportación de Café.

Principales Empresas exportadoras de Café y sus Principales Países a exportar

Empresa	%Var 18-17	%Part. 18	Mercado	%Var 18-17	%Part. 18	FOB-18 (miles US\$)
PERALES HUANCARUNA S.A.C.	1%	18%	Estados Unidos	0%	27%	181,769.78
OLAM AGRO PERÚ S.A.C.	-13%	12%	Alemania	-8%	23%	154,842.86
COMPANÍA INTERNACIONAL DEL CAFE S...	-4%	8%	Bélgica	9%	12%	78,882.20
PROCESADORA DEL SUR S.A.	-14%	8%	Suecia	-10%	6%	40,313.60
COOPERATIVA DE SERVICIOS MULTIPLE...	24%	5%	Canadá	-8%	5%	34,756.57
COMERCIO & CIA S.A	-7%	4%	Colombia	73%	5%	32,162.63
H.V.C.EXPORTACIONES SAC	-12%	4%	Reino Unido	19%	4%	26,784.52
LOUIS DREYFUS COMPANY PERU S.R.L.	-5%	2%	Italia	-19%	3%	22,369.33
COOPERATIVA DE SERVICIOS MULTIPLE...	-12%	2%	Francia	38%	3%	17,573.63
Otras Empresas (178)	--	25%	Otros Países (41)	--	13%	91,506.60

Figura 5: Principales empresas exportadoras

Figura 4: Países donde exportan las empresas peruanas

Como se puede visualizar en las gráficas existe potenciales competencias exportadoras de café uno de ellas es la empresa de los Perales Huancaruna SAC., todas ellas son potenciales exportadores de café que tienen presencia en los principales países importadores de café como lo es Estados Unidos, Alemania, Bélgica y entre otros.

IV. DISCUSIÓN

Discusión 1.

El gerente general de la Empresa Transportes y Negocios Fernandez preciso que en la actualidad al único el exporto café fue Colombia. Por lo que Llatas (2018) preciso que Alemania tiene una alta demanda de consumo de café entre los países de la Unión Europea, es cual considera que es un mercado muy accesible debido a su poder adquisitivo y tendencias como consumidor, es por ello que la empresa podría enfocarse en dicho mercado en un futuro.

Discusión 2.

Según uno de especialistas manifestó que los acuerdos comerciales o los famosos TLC, es una de las herramientas que es de mucha importancia, la cual permite tener acceso a los mercados internacionales, no solamente desde el punto de vista de la disminución paulatina de los aranceles. Sino que también abarca un sinnúmero de temas que permiten aprovechar aun el acceso de libre mercado. A su vez, SUNAT (2019) define que los TLC es el acuerdo entre dos o más países u entre un país y un bloque de países, el cual su cumplimiento debe ser manera obligatoria y tiene como objeto es eliminar impedimentos en un intercambio comercial, Además cumple el consolidación del acceso de bienes y servicios.

Discusión 3

TradeMap considero que los cuatro potenciales países exportadores de café tales como Brasil, Vietnam, Alemania y Suiza, mientras que el Perú se encuentra en el

15vo en la exportación de Café de \$667.893. Por su parte Collantes (2016) manifestó que de acuerdo a un estudio mercado realizo en el 2016 el Perú fue 6° exportador mundial de café con un total \$756,333, lo que se define que haciendo entre el año 2018 y el 2016, las ventas de café han tenido un declive.

V. CONCLUSIONES

El promedio mensual de producción en café de la empresa en estudio es de 12500kg a 14000 kg el cual se lograrían expandir y buscar nuevos mercados donde se pueda vender el café. Es por ello que pretende posicionarse en el mercado de Estado. Ya que en la actualidad solo ha exportado al país de Colombia

De tal modo que un TLC es de mucha importancia en el ámbito del comercio internacional. El cual esto conllevará a que la empresa pueda tener acceso de libre mercado. Además, un TLC con otro país permite la reducción de los aranceles y otras barreras no arancelarias de bienes y servicios.

Por concluir pudo analizar según las estadísticas de TradeMap que los principales países que exportan café en el mundo en lo que fue del año 2018 fueron Brasil, Vietnam y Suiza, posicionándolo al Perú en puesto 16avo con una suma 667.893. De esta manera las exportaciones del café peruano al mundo han ido disminuyendo.

VI. REFERENCIAS

Referencias

- Andina. (05 de Diciembre de 2019). *Lambayeque aspira a convertirse en una zona ideal para los cafés especiales*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-lambayeque-aspira-a-convertirse-una-zona-ideal-para-cafes-especiales-777334.aspx>
- Andina. (25 de Agosto de 2019). *Perú es el segundo exportador de café orgánico del mundo*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-peru-es-segundo-exportador-cafe-organico-del-mundo-764610.aspx>
- Andina. (31 de Mayo de 2019). *Perú es principal exportador de café orgánico a Estados Unidos*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-peru-es-principal-exportador-cafe-organico-a-estados-unidos-754063.aspx>
- BBVA. (2019). *Guía de Incoterms*. Obtenido de <https://comercioexterior.afi.es/BBVAComex/descargas/1309937/1307020/incoterms.pdf>
- Bravo, E. (2009). *Documentos utilizados en el comercio exterior*. El Cid Editor. Obtenido de <http://ebookcentral.proquest.com/lib/bibsipansp/detail.action?docID=3181555>.
- Camara de Comercio de Bogota. ((2019)). *Empaques y embalajes para exportación*. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/9129/1000001336.pdf?sequence=1>
- Collantes, C. O. (2016). *Estudio de prefactibilidad para implementar el proceso de exportación de café orgánico en la Provincia Rodríguez de Mendoza-Región Amazonas*. Obtenido de <http://repositorio.untrm.edu.pe/handle/UNTRM/1254>
- Corredor, C. (2013). *Negocios internacionales: fundamentos y estrategias*. Universidad del Norte. Obtenido de <http://ebookcentral.proquest.com/lib/bibsipansp/detail.action?docID=3224895&query=comercio+internacional+rozaz>
- De los Santos, K. J. (2019). *Análisis de tendencias y exigencias del mercado de Canadá para la exportación de café. Asociación de pequeños productores de Ferreñafe – Lambayeque 2018*. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/38001>

- Diario del Huila. (06 de Diciembre de 2019). *Exportaciones de café aumentaron 6,3% de enero a noviembre*. Obtenido de :
<https://www.diariodelhuila.com/exportaciones-de-cafe-aumentaron-6-3-de-enero-a-noviembre>
- Diario el exportador. (2017). *Modos y medios de transporte para la importación y exportación*. Obtenido de
<https://www.diariodelexportador.com/2017/08/modos-y-medios-de-transporte-para-la.html>
- El Comercio. (04 de Junio de 2015). *Lambayeque: exportaciones de café empiezan a recuperarse*. Obtenido de <https://rpp.pe/peru/actualidad/lambayeque-exportaciones-de-cafe-empiezan-a-recuperarse-noticia-804157?ref=rpp>
- El Comercio. (23 de Agosto de 2019). *Día del Café Peruano: Ingresos por exportaciones se contraerían 11% este año*. Obtenido de
<https://elcomercio.pe/economia/peru/dia-cafe-peruano-ingresos-exportaciones-contraerian-11-ano-noticia-668571-noticia/?ref=ecr>
- El Economista. (03 de Diciembre de 2019). *Ingresos por exportación de café hondureño bajan 3 % en dos meses de cosecha*. Obtenido de
<https://www.eleconomista.net/actualidad/Ingresos-por-exportacion-de-cafe-hondureno-bajan-3--en-dos-meses-de-cosecha-20191203-0023.html>
- Llatas, Y. (2018). *PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ AL MERCADO DE ALEMANIA DE LA COOPERATIVA AGRARIA ILUCAN, CUTERVO, 2017-2022*. Obtenido de
<http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/5466>
- López, L. N., & Salazar Muñoz, J. B. (2018). *Plan de exportación de un sucedáneo del café instantáneo a base de haba, cebada y soya hacia el mercado de Hamburgo Alemania*. Obtenido de
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2300>
- Martínez, D. (2013). *Pymes: rutas para la exportación*. Universidad del Norte. Obtenido de <https://elibro.net/es/lc/bibsipan/titulos/69896>
- Mercado Brasileiro. (2019). *Guía de envases y embalajes*. Obtenido de
<http://www.mercadobrasilero.com.pe/RetornarArchivo.ashx?id=71751>
- Mercado, S. (2013). *Comercio Internacional I Mercadotecnia Internacional Exportación-Importación* (5th ed.). Mexico DF: Limusa. Obtenido de
<http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercadeo/%5BPD%5D%20Libros%20-%20Comercio%20y%20Marketing%20internacional.pdf>
- MINCETUR. (2009). *Guía de envases y embalajes*. Obtenido de
<http://www.mercadobrasilero.com.pe/RetornarArchivo.ashx?id=71751>

- Montenegro, M. J., Centeno, U. M., y Moreno, L. d. (2018). *Proceso de producción para la exportación de café de calidad en la Empresa Familiar Beneficio El Milagro del municipio de San Fernando, Nueva Segovia en el periodo 2016-2017*. Obtenido de <http://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/8862>
- Pacheco, D. B., Medina, F. L., y Lamprea, F. (2016). *Estudio de viabilidad para la exportación de cafés especiales para la empresa comercializadora café y variedad hacia la ciudad de Ottawa Canadá*. Obtenido de <http://backdoortechnology.net/bitstream/ucc/6401/4/2016-Lamprea%2C%20Medina%20y%20Pacheco-Cafe-Viabilidad-Exportacion.pdf>
- República. (05 de Diciembre de 2019). *Guatemala mejora posición en 'Top 10' de países exportadores de café*. Obtenido de <https://republica.gt/2019/12/05/guatemala-posicion-exportadores-cafe/>
- Santisteban, G. J., y Gutierrez Guevara, R. A. (2015). *Estrategias competitivas para el incremento de las exportaciones de los productos no tradicionales de las empresas agroexportadoras de la Región de Lambayeque*. Obtenido de <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/1252>
- SIICEX. (2019). *Documentos para expotar*. Obtenido de http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=827.82600
- SUNAT. (2018). *ExportaFácil, una puerta al mundo para las Micro y Pequeñas Empresas*. Obtenido de http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/que_es.htm
- SUNAT. (2019). *Acuerdos Comerciales*. Obtenido de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78
- Vizcarra, S. I. (2015). *Plan de Negocios para la producción de café de mishasho en la ciudad de Chanchamayo para su exportación al mercado de Estocolmo (Suecia), 2015*. Obtenido de <http://tesis.ucsm.edu.pe/repositorio/handle/UCSM/2062>