

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE COMERCIO Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES



**Análisis de la gestión de abastecimiento para la exportación
de cafés orgánicos de la Cooperativa Valle Alto Ltda. del
distrito de Lonya Grande de la región Amazonas, en el
periodo 2015 al 2016.**

Tesis que presenta los bachilleres

Jheny Fernandez Campos

Elsa Perpetua Flores Soto

Para optar el título profesional de

LICENCIADA EN COMERCIO Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

Lambayeque – Perú

Abril – 2018

**ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO PARA LA
EXPORTACIÓN DE CAFÉS ORGÁNICOS DE LA
COOPERATIVA VALLE ALTO LTDA. DEL DISTRITO DE
LONYA GRANDE DE LA REGIÓN AMAZONAS, EN EL
PERIODO 2015 AL 2016.**

Jheny Fernandez Campos

Bachiller

Elsa Perpetua Flores Soto

Bachiller

Mg. Lindon Vela Meléndez

Asesor

Presentada para obtener el título profesional de Licenciado en Comercio y
Negocios Internacionales

Aprobado por el jurado:

Víctor García Mesta

Presidente

Ana

Secretario

Juan

Vocal

Dedicatoria

Dedico este trabajo de investigación a todos mis seres queridos por haber confiado en mi persona y haber sido un impulso para que este sueño sea una realidad

Agradecimiento

Al profesor Lindon Vela Meléndez, por ser nuestro asesor de tesis.

Al licenciado Nikolays Lizana Guevara, por su asesoría externa en la investigación.

Al presidente y cooperativistas de Valle Alto por su apoyo empresarial.

A las organizaciones como Proasa, y Codex por su apoyo a la investigación.

INDICE GENERAL

Índice de tablas	vi
Índice de figuras.....	vi
Resumen	viii
Abstract	ix
Introducción.....	1
Capítulo I: El objeto de estudio	2
1.1. Contextualización del objeto de estudio.....	2
1.2. Características y manifestaciones del problema de investigación	3
1.2.1. Formulación del problema.	5
1.2.2. Objetivos	6
Capitulo II: Marco teórico	7
2.1. Antecedentes de la investigación	7
2.2. Base teórica	9
2.2.1. Fundamentación teórica de la gestión de abastecimiento.	9
2.2.2. Fundamentación teórica de las exportaciones	12
2.3. Variables.....	14
2.4. Hipótesis.....	15
Capitulo III: Metodología.....	15
3.1. Diseño de investigación.	15
3.2. Población y muestra.....	16
3.2.1. Población.....	16
3.2.2. Muestra.....	16
3.3. Recolección de datos.....	17

3.3.1. Técnica.....	17
3.3.2. Instrumentos.....	17
3.4. Análisis de datos.....	18
Capitulo IV: Resultados y discusión.....	19
4.1. Diagnóstico de la administración de la cadena de abastecimiento de la cooperativa Valle Alto.....	19
4.2. Análisis de las actividades del proceso logístico de abastecimiento de la cooperativa desde el enfoque de productores.....	19
4.3. Análisis de la relación entre el abastecimiento, el SCM y las exportaciones de cafés orgánicos de la cooperativa.....	31
4.4. Discusión.....	37
Conclusiones.....	39
Recomendaciones.....	40
Referencias.....	41
Anexos.....	44

Índice de tablas

Tabla 1 ¿Cuántas toneladas de café orgánico aporta usted a la cooperativa al año?	25
Tabla 2 ¿Cuál es el tiempo promedio que demora usted en trasladar su café hacia la cooperativa? (horas).....	26
Tabla 3 ¿Cuánto personal requiere para trasportar el café desde sus tierras hacia la cooperativa?	29

Índice de figuras

Figura 1 ¿La planificación en el abastecimiento (acopio) es oral, escrita o computarizada?	20
Figura 2 ¿Qué factores del macroentorno (clima, economía y política, etc.) toman en cuenta al planificar el abastecimiento (acopio)?	20
Figura 3 ¿Qué factores del microentorno (recursos, costos y procesos, etc.) toman en cuenta al planificar el abastecimiento (acopio)?	21
Figura 4 ¿Considera necesaria la empleabilidad de un plan en el abastecimiento de la cooperativa?.....	22
Figura 5 ¿Cómo se realiza el control de almacenes de la cooperativa?	22
Figura 6 ¿Qué factores limitan el control en el abastecimiento?.....	23
Figura 7 ¿Qué tipo de procesos de control realiza la cooperativa al momento de abastecerse de recursos?.....	23
Figura 8 ¿la información obtenida en una campaña es utilizada para la próxima? ¿En qué porcentaje?.....	24
Figura 9 ¿Cuál es el medio que emplean para la retroalimentación (oral, escrita o computarizada)?.....	24
Figura 10 ¿Del 1 al 5 que tan importante considera usted el transporte en el abastecimiento (acopio) de café?.....	27
Figura 11 ¿Del 1 al 5 que tan importante considera usted el abastecimiento (compra) de insumos para la cosecha de café?	27
Figura 12 ¿Del 1 al 5 que tan importante considera usted el abastecimiento (compra) de materiales, herramientas o equipos para la cosecha de café?	28

Figura 13 ¿Qué criterios de abastecimiento toma en consideración para la siembra y cosecha de su café? (Recursos físicos, dinero y tiempo etc.).....	29
Figura 14 ¿Qué tipo de comunicación previa al abastecimiento (acopio de café) tiene la cooperativa con su persona (documentada u oral)?	30
Figura 15 ¿Cree usted que la cooperativa está alcanzando los objetivos por los que fue constituida?	30
Figura 16 ¿Le gustaría recibir capacitaciones en logística de abastecimiento por parte de la cooperativa?.....	31
Figura 17 ¿Cuáles son sus expectativas con respecto a las exportaciones de café orgánico (precios y cantidades)?	32
Figura 18 ¿Cuál son los problemas más frecuentes cuando una cooperativa exporta café?	32
Figura 19 ¿Qué principios de trazabilidad son necesarios implementar en el abastecimiento por parte de una cooperativa?	33
Figura 20 ¿Qué criterios del SCM debe tomar en consideración una cooperativa o empresa exportadora al momento de abastecerse (acopio, etc.)?	34
Figura 21 ¿Cuáles son los problemas logísticos más comunes en la exportación de café?	35
Figura 22 ¿Qué criterios del SCM debe tomar en consideración un productor asociado a una cooperativa exportadora de café al momento de abastecerse (acopio, etc.)?	36

Resumen

Las empresas que exportan café necesitan comprender la relación entre la gestión de abastecimiento y las exportaciones, llevando a la presente investigación a analizar la contribución de la gestión de abastecimiento en las exportaciones de la cooperativa Valle Alto, del departamento de Amazonas; La metodología empleada es de tipo transversal, no experimental, mediante un cuestionario a los productores de la muestra, una entrevista a los representantes de la cooperativas y a los especialistas en el tema; con el propósito de una investigación básica y los beneficios de la comprensión de la presente investigación. Los resultados como que 65% de los productores de la muestra considera como regular la importancia del abastecimiento (compra) de insumos para la producción de su café y solo el 35% la considera con una importancia alta.

Palabras clave: Logística, Gestión de abastecimiento, Modelo SCM y exportaciones

Abstract

Companies that export coffee need to understand the relationship between supply management and exports, leading the present investigation to analyze the contribution of supply management in the exports of the Valle Alto cooperative, of the department of Amazonas; The methodology used is transversal, not experimental, through a questionnaire to the producers of the sample, an interview with the representatives of the cooperatives and the specialists in the subject; for the purpose of basic research and the benefits of understanding the present investigation. The results show that 65% of the producers in the sample consider how to regulate the importance of the supply (purchase) of inputs for the production of their coffee and only 35% consider it to be of high importance.

Key words: Logistics, Supply management, Supply Chain management (SCM) model and exports.

Introducción

El principal problema de la presente investigación es ¿Cómo funciona la gestión de abastamiento en la exportación de cafés orgánicos de la Cooperativa Valle Alto LTDA? teniendo como objetivo “Analizar la gestión de abastamiento en la exportación de cafés orgánicos de la Cooperativa Valle Alto LTDA”.

En el capítulo I, el objeto de estudio incluye contextualización del objeto de estudio, las características y manifestaciones del problema de investigación.

En el capítulo II, el marco teórico incluye los antecedentes de la investigación conformado por artículos y una tesis y las bases teóricas en función a las variables en estudio.

En el capítulo III, metodología, incluye el diseño de investigación, población y muestra, recolección y análisis de datos.

En el capítulo IV, se plantea los resultados en función a los objetivos específicos y su discusión.

Finalmente está las conclusiones, recomendaciones y referencias bibliográficas.

Capítulo I: El objeto de estudio

1.1. Contextualización del objeto de estudio

Se seleccionó a la cooperativa Valle Alto, porque es una empresa que pertenece al sector de café orgánico; la caficultura es la principal actividad agrícola lícita en los valles de la selva del Perú, obteniéndose los mayores rendimientos en los departamentos de Amazonas, San Martín y Cajamarca, donde el café se posiciona como el cultivo alternativo más importante en las variedades Típica y Bourbon. Se ubica en el sector agrícola y tendrá como actividad económica principal la comercialización de cafés orgánicos. Es un producto que está en la lista de productos accesibles a los diferentes mercados y posee grandes oportunidades comerciales, tiene como finalidad brindar un panorama general de la situación del café orgánico en el mercado internacional, además de identificar tendencias y evaluar la viabilidad de inversión en la comercialización del producto. La demanda de cafés orgánicos en el mundo es una oportunidad para los productores de café en el Perú, tanto el crecimiento geométrico de los coffee shops, cafeterías y microtostadoras en los países desarrollados muestran que la demanda por cafés orgánicos crece y seguirá creciendo en el mundo.

En 1997 los cafés orgánicos peruanos incursionan en el mercado internacional y en el 2000 superaron los 130 000 quintales, 60% de los cuales corresponden a café orgánico según reportó la Junta Nacional de Café. La región Amazonas dispone de condiciones favorables para la producción de cafés orgánicos debido a la disponibilidad de su piso ecológico y clima, propicias para su cultivo. Además, se puede aprovechar la experiencia de los agricultores en el cultivo de variedades de alta calidad como Típica y Bourbon. Pero las organizaciones del distrito de Lonya Grande, entre ellas la Cooperativa Valle Alto Ltda., no venden muchas cantidades de cafés orgánicos por desconocimiento de nichos de mercado y porque la mayoría vende a los

mismos tostadores o importadores de café. La débil organización de los productores obstaculiza el desarrollo de actividades y el aprendizaje sobre la producción de cafés orgánicos.

1.2. Características y manifestaciones del problema de investigación

Las cooperativas de café, pueden utilizar la gestión de abastecimiento para hacer frente a la cambiante y veloz tendencia de la industria alimentaria mundial, a partir del cual será posible la toma de decisiones satisfactorias que permitan acercarse o sobrepasar los objetivos planteados por la organización, que tenga implicancia en las personas, procesos y entorno. Por lo que todas las ocurrencias imprevistas y no rutinarias son llevadas a la alta dirección y como consecuencia de esta mala práctica, la gestión de abastecimiento se sobrecarga con tareas decisorias, restándole eficiencia al mismo.

A nivel mundial en el 2016 se consumieron más de 155 millones de sacos de 60 kilogramos siendo el continente europeo el de mayor consumo con 51 millones de sacos consumidos le siguen Asia & Oceanía con 33 millones y los que registraron menos consumo son América Central y México con 5 millones. (International coffee Organization, 2017)

En cuanto a estadísticas de exportaciones mundiales de acuerdo a datos estadísticos de International Coffee Organization en el 2016 se exportaron más de 77 millones siendo el tipo arábica que registró 48 millones 362 mil sacos exportados y el de tipo robusta registraron 29 millones de sacos exportados. Los países que registraron mayor volumen son Brasil con 24 millones de sacos exportados, seguido de Vietnam con 17 millones 153 mil sacos exportados y Colombia se ubica en el tercer registrando 8 millones 606 mil sacos exportados. (International coffee Organization, 2017)

Principales destinos de las exportaciones peruanas de café en el 2016 fueron Estados Unidos con un valor FOB exportado de \$217 millones, seguido de Alemania \$193 millones, Bélgica \$80 millones, Suecia \$40 millones y Canadá \$35 millones. El precio promedio FOB por kilogramo es de \$ 3.5 (Super Intendencia Nacional de Administracion Aduanera y Tributaria (SUNAT), 2017)

Para la gestión de abastecimiento se debe tomar como hechos que en el Perú el mayor número de superficies cosechadas se ubica en el departamento de San Martín con 87,163, seguido por Junín con 79,808, Amazonas con 53 258 hectáreas, Cajamarca con 53 038, y el quinto es Cusco con 50 402, de 16 departamentos que producen café. La variación en las superficies cosechadas de los 5 principales departamentos ha sido del -3% para San Martín, 2% para Junín, 2% para Amazonas, 6% para Cajamarca, y -6% para Cusco, en el año 2016 con respecto al 2015. La participación de las superficies cosechadas en el año 2016 son 23% para San Martín, 21% para Junín, 14% para Amazonas, 14% para Cajamarca, y 13% para Cusco. (Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), 2017).

Los porcentajes de participación de la superficie cosechada en el periodo 2016 de los 5 principales departamentos han incrementado en relación al año anterior con el 23% para San Martín, 21% para Junín, 14% para Amazonas, 14% para Cajamarca, y con el 13% para Cusco. (Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), 2017).

La mayor producción de café en el año 2016 se ubica en el departamento de San Martín con una cantidad de 82,319 toneladas, siguiéndole Junín con 46,692 toneladas, Amazonas con 34,966 toneladas, Cajamarca con 48,182 toneladas, y Cusco con 27,163 toneladas. Cuya

variación es de 0%, 19%, 0%, 5%, y 48% respectivamente. El porcentaje de participación de producción (t) de los 5 principales departamentos de 16 son 30, 17, 13, 17, y 10 respectivamente. (Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), 2017).

El rendimiento del café en el Perú es de 1 tonelada por hectárea de los 5 principales departamentos. La variación es 3% para San Martín, 17% para Junín, -3% para Amazonas, -2% para Cajamarca, y 57% para Cusco con relación al año 2016. El precio al productor es S/. 4,286 por tonelada para San Martín, S/. 5,633 por tonelada para Junín, S/. 6,869 por tonelada para Amazonas, S/. 6,687 por tonelada para Cajamarca, y S/. 5,209 por tonelada para Cusco. La variación del precio al productor es -25%, -13%, -6%, -1%, y -17% respectivamente. (Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), 2017).

1.2.1. Formulación del problema.

¿Cómo funciona la gestión de abastamiento en la exportación de cafés orgánicos de la Cooperativa Valle Alto LTDA?

Problemas específicos

1. ¿Qué fortalezas y debilidades tiene la administración acerca de la cadena de abastecimiento de la cooperativa Valle Alto LTDA.
2. ¿Cuál es la percepción de los productores con respecto al proceso logístico de abastecimiento de la cooperativa?
3. ¿Cómo el modelo SCM podría mejorar las exportaciones de cafés orgánicos en la cooperativa?

1.2.2. Objetivos

Objetivo general

Analizar la gestión de abastamiento en la exportación de cafés orgánicos de la Cooperativa Valle Alto LTDA.

Objetivos específicos

- a) Diagnosticar la administración de la cadena de abastecimiento de la cooperativa Valle Alto LTDA
- b) Analizar las actividades del proceso logístico de abastecimiento de la cooperativa desde el enfoque de productores.
- c) Analizar al modelo SCM como alternativa de mejora en las exportaciones de cafés orgánicos de la cooperativa.

Capítulo II: Marco teórico

2.1. Antecedentes de la investigación

Ramos & Teves (2011) desde que el café fue galardonado como el “mejor café del mundo” por la Vigésima Segunda Feria de la Asociación Americana de Cafés orgánicos (SCAA), ha sido foco de diversos mercados internacionales uno de ellos es Japón, mercado con el cual se tiene firmado un Tratado de Libre comercio (TLC), dicho mercado ocupa el tercer puesto como importador de café, además es un mercado con consumo en crecimiento, y con clientes potencial como son los jóvenes.

En Cajamarca, existe un grupo de caficultores Rio Chinchipe el cual consideran tener los principales aspectos para exportar, tales como la capacidad de producción, una estructura física y financiera finalmente. Además de un valor agregado enviando el café en sachets, ofreciendo un producto más fácil y de calidad a sus clientes. Finalmente seleccionan a Chile como cliente, ya que posee una demanda potencial por no producir este producto y un índice de consumo cada vez mayor. (Arce, 2014)

El Perú se ha posicionado en el mundo por su calidad en cafés orgánicos, siendo el primer productor de café orgánico y expandiéndose a mercados de EE.UU, Europa y Asia. Siendo Ucayali quien tiene mayor rendimiento de cosecha de café, con 32.6 quintales por hectárea en el 2010. Todo ello promueve el empleo, ya que su producción directa genera alrededor de 43 millones de jornales al año. Sin embargo, existen otras ciudades como Huaranchal, donde se instalaron viveros y renuevan plantaciones de café para promover las cadenas de distribución de cafés orgánicos a nivel nacional. (Vergara, 2012)

A nivel internacional, otro de los países que está planeando exportar café es Ecuador, desde lugares como Zaruma y Manta, son designados para realizar toda la cadena producción del café

tostado. Para asimismo sea dirigido al país de Canadá, en donde el consumo del café es elevado, lo cual hace ocupar el 8vo lugar en el mundo de consumo de café; dirigiéndose sobre todo a la demanda insatisfecha con respecto a ese producto. (Charpentier, 2013)

Felipe & Escobar (2014) la Federación Nacional de Cafetaleros en Colombia, es el mayor órgano de normas de calidad y exportación del café; sin embargo, existen torrefactoras de cafés de pequeños productores que buscan exportar y promover sus productos también. Además, uno de los mercados destino de este producto es Chile, el cual demanda en gran cantidad del café tostado, y va seguir en crecimiento en un 7% en el periodo comprendido entre 2011 y 2016.

El Perú es considerado el segundo productor y exportador de café orgánico en el mundo, teniendo a Estados Unidos como principal cliente de café orgánico con la certificación de Fair Trade (Comercio Justo). Todo ello se ha visto reflejado en los envíos que superan los US\$ 1500 millones en el 2015. Es por ello que ciertos cafetaleros de la Selva Central, interesados en la exportación de su producto, participaron de la Feria de la Specialty Coffee Association of America-SCAA, 2015 en Estados Unidos. Llegando a comprometerse a enviar muestras de su mejor café, y en caso de concretar acuerdos empezarían abastecer con una cuota anual de 412 quintales. (Gestión, 2015)

El mercado de café saborizado está en crecimiento continuo, y al mismo tiempo sus países ofertantes tales como Colombia, Nicaragua Brasil, Venezuela, Madrid entre otros. Al mismo tiempo son estos mismos, quienes ofrecen más de 150 sabores como vainillaa, toffee, dirigidos en gran mayoría a Estados Unidos. Dicho destino destaca ya que es uno de los países donde los clientes pertenecen a buen nivel socioeconómico. Asimismo teniendo en cuenta la calidad de producción del café peruano todo ello contribuye a sea favorable para la aceptación del café saborizado, en el mercado de Estados Unidos. (Bances & Bravo, 2014).

La Federación Nacional de Cafetaleros, premio a una familia cafetalera en la ciudad Cundimarca, Bogotá. Todo ello permitió para que la familia decidiera por una oportunidad de negocio con dicho producto. Para ello no sólo buscaban enviar un café tradicional, si no darle un valor agregado con clavo y canela; es decir un café gourmet saborizado 100% colombiano. Destacando además que el consumo de café en Colombia es más una cultura. (Nieto, 2013)

Gonzales (2013) en su tesis, Propuesta de mejora al modelo de Supply Chain Management en la empresa Minera Cerro Verde S.A.A. La presente investigación tiene como objetivo principal proponer mejoras al modelo de Supply Chain Management de la empresa Minera Cerro Verde, así como también determinar el nivel de competitividad internacional de sus exportaciones, Para esta investigación se aplicó un cuestionario estructurado a los trabajadores involucrados con la logística de la empresa y entrevistas a profundidad a los jefes de las áreas relacionadas con el Supply Chain Management. Después de aplicar los métodos se obtuvo como los principales resultados que los trabajadores no eran informados sobre las operaciones que tendrían que realizar, así como también que los camiones no contaban con el mantenimiento necesario y por último se obtuvo que los trabajadores no se sentían cómodos con la infraestructura logística que tiene la empresa.

2.2. Base teórica

2.2.1. Fundamentación teórica de la gestión de abastecimiento.

La logística tiene muchas definiciones enfocadas al concepto integrador, sistemático, racionalizado, orientado a la satisfacción del cliente, costos mínimos, calidad, tiempo, cantidad y lugar requerido. Todos los bienes tangibles que posee una empresa provienen de diferentes partes y la logística es la que hace posible comprarlos a precios razonables. Castellanos (2009) refiere a

la logística como la gestión del flujo, y de las interrupciones en este, de insumos y personas asociadas a la empresa, así como al proceso de planificación, dirección, ejecución y control del traslado y almacenamiento de las materias primas, los productos terminados y en proceso de fabricación, desde el lugar de origen hasta el lugar de llegada conforme a las demandas del cliente en forma eficaz en el lugar, calidad y cantidad requeridos.

Bastos (2007) define a la logística como el manejo de un producto desde el origen hasta la entrega al consumidor final estableciendo cómo y cuándo movilizar determinados recursos hacia los parámetros donde resulta necesario el suministro.

Shapiro (2001) define que las relaciones efectivas de management son esenciales para la integración de la cadena de suministros. La instrumentación exitosa de estrategias de integración se basa sobre la calidad de las relaciones de negocios establecidas entre los actores y socios en la cadena de suministros.

Las definiciones mencionadas coinciden que el proceso logístico es una estrategia empresarial, de suma importancia para alcanzar una posición sustentable en el mercado. Monterroso (2006) “Son todas aquellas actividades que involucran el movimiento de materias primas, materiales y otros insumos asimismo las tareas que ofrecen un soporte adecuado para la transformación de dichos elementos en productos terminados: las compras, el almacenamiento, la administración de los inventarios, el mantenimiento de las instalaciones y maquinarias, la seguridad y los servicios de planta” (p. 67).

2.2.1.1. La gestión de abastecimiento

Anteriormente se definió a la logística como parte de la gestión de la cadena de abastecimiento, sin embargo, no se ha explicado en qué consiste dicha cadena. En los siguientes

párrafos se definirá este concepto. Una cadena de abastecimiento es el conjunto de redes de organizaciones que están envueltas, a través de enlaces corriente arriba y corriente abajo, en los diferentes procesos y actividades que producen valor en forma de productos o servicios en las manos del cliente final (Bastos, 2007).

a) Elementos de la cadena de suministro

El éxito de las empresas está relacionado principalmente en el manejo de decisiones que se tomen en cada una de las etapas de la cadena de abastecimiento. El objetivo fundamental es disminuir la incertidumbre y mejorar el rendimiento en las organizaciones, de manera que las decisiones inmediatas se vean respaldadas por decisiones tanto a corto como a largo plazo. Los elementos claves se esquematizan en tres categorías, las cuales varían de acuerdo a la frecuencia, tiempo e impacto que genere su aplicación en la cadena de valor.

-Tácticos o de planificación. La planificación es flexible ante los cambios presentados por la demanda. Durante esta fase, se definen un conjunto de políticas de funcionamiento que rigen las operaciones a corto plazo. Las decisiones tomadas durante esta fase nacen de una configuración predeterminada en la fase estratégica. Las empresas inician su fase de planificación con una previsión para cada año que viene u otro marco de tiempo comparable que les permita proyectar la demanda en diferentes mercados. Las decisiones planteadas en dicha etapa repercuten directamente en los planes de compra y producción, políticas de inventarios y transporte, subcontratación, planes en las promociones de marketing etc.

-Operativo. En dicha fase las organizaciones ponen en marcha las decisiones del día a día, aplicando las políticas definidas previamente en la planificación, de manera que estas puedan ser implementadas de la mejor manera posible. En este nivel las empresas generan los programas y órdenes de producción, manejo en las excepciones de pedidos, despacho de vehículos entre otros.

2.2.1.2. Supply Chain Management (SCM)

Castellanos (2009) definió a la gestión de la cadena de abastecimiento (SCM) como la práctica de un grupo de compañías e individuos trabajando colaborativamente en una red de procesos interrelacionados estructurados con el fin de satisfacer las necesidades del cliente final mientras todos los miembros de la cadena se recompensan.

“La gestión de la cadena de abastecimiento (SCM) abarca la planificación y la gestión de todas las actividades involucradas en el abastecimiento, transformación y todas las actividades de gestión logística” (p.23).

Castellanos (2009) refiere que el SCM es el modelo más apto para la logística internacional, determinando y gestionando los flujos de materiales, la producción, la distribución física internacional y la información (documentos), con el fin de adecuar la oferta de la empresa a la demanda del mercado internacional con condiciones óptimas de calidad. El SCM se centra en la gestión de materiales, incluyendo esto a la provisión de la demanda, planeamiento de requerimientos, transporte para aprovisionar e inventario de producción.

2.2.2. Fundamentación teórica de las exportaciones

2.2.2.1. Fundamento económico de las exportaciones.

Mercado (2000) refiere que la exportación “Es una venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias en las que está situada la empresa. Entonces, exportar es vender y sólo vender, donde la misma tecnología usada para la venta debe ser utilizada para exportar” (p. 22)

Las exportaciones forman parte importante de la economía de un país ya que debido a la multiplicación de las mismas, es que se obtiene un resultado positivo en la balanza comercial al

incrementar la producción y por consecuencia los ingresos que se generan por sus ventas (Mercado, 2000).

Sin embargo, el crecimiento no solo depende del nivel de las exportaciones, sino también del grado de diversificación de las mismas, a través de nuevas tecnologías y otorgando valor agregado a sus productos, como el caso del crecimiento exitoso logrado por los tigres asiáticos representados por Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán; cuyo rápido desarrollo se cimentó en las exportaciones de manufacturas. (Cornejo Ramírez, 2002).

Chacholiades (1992) refiere que el modelo de Heckscher – Ohlin considera que un país tiene una ventaja comparativa en aquellos bienes que utilizan sus factores abundantes de manera intensiva. desde otro enfoque, una economía tenderá a exportar de manera eficaz la producción de bienes con los que se encuentran abundantemente abastecidos. (Krugman & Obstfeld, 2006)

Los gobiernos han estado preocupados por el efecto de la competencia internacional sobre la prosperidad de las industrias nacionales y han intentado, o bien defenderlas de la competencia extranjera imponiendo límites a las importaciones, o bien ayudarlas en la competencia mundial subvencionando las exportaciones. (Krugman & Obstfeld, 2006, p.5)

En el Perú, las estrategias de crecimiento se basaron en un primer momento mediante un crecimiento proteccionista desde 1970 a 1990, donde existían políticas proteccionistas con imposición de gravámenes, los cuales poco a poco fueron siendo eliminados, para luego impulsar una estrategia de crecimiento hacia afuera desde 1991 y que se mantiene hasta la actualidad, buscando la eliminación total de impuestos a la exportación, acogiéndose a la técnica de imposición en país de destino, donde se crearon incentivos como el drawback y la devolución del IGV gravado a las exportaciones.

2.2.2.2. Fundamento legal de las exportaciones.

La Superintendencia Nacional de Administración Aduanera y Tributaria (2013), en su decreto legislativo N° 1053, el artículo 60° conceptualiza a la exportación definitiva como “El régimen aduanero que permite la salida del territorio nacional de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. No está afectada a ningún tributo”.

Por materia tributaria las exportaciones no se encuentran afectas al pago del impuesto general a las ventas (IGV), que según el (Ministerio de Economía y Finanzas, 2011) mediante D.S. N° 055-99-EF “la exportación de bienes o servicios, (...), no están afectos al Impuesto General a las Ventas”.

Los gobiernos buscan incentivar las exportaciones a través de los beneficios otorgados por medio de la desgravación fiscal, siendo parte de ellas las devoluciones de derechos arancelarios o drawback.

El régimen aduanero que permite, en el momento de la exportación de mercancías, obtener la restitución total o parcial de los derechos y los impuestos a la importación que hayan gravado ya sea las mercancías mencionadas o los productos contenidos en las mercancías exportadas o consumidas durante su producción. (Organización Mundial de Aduanas, 1973)

Haciendo referencia, que el Estado debe devolver los impuestos pagados por consumo, a las empresas que hayan exportado mercancías que contengan materias primas importadas y que formen parte del producto exportado.

CAFÉ ORGANICO: (Valencia, 2007) “cultivados sin el uso de fertilizantes, u productos químicos; con características que los distinguen del común de los cafés y por las cuales los clientes están dispuestos a pagar un precio superior.”

2.3. Variables

Variable Independiente: Gestión de abastecimiento, en base al SCM (Anexo 1)

Variable dependiente: Exportaciones (Anexo 1)

2.4. Hipótesis

La gestión de abastecimiento en la exportación de cafés orgánicos de la Cooperativa Valle Alto LTDA funciona de manera deficiente. (Anexo 2)

Capítulo III: Metodología

El estudio de casos en ámbito empresarial tuvo su origen a principios del siglo veinte en escuelas lideradas por Harvard o la Universidad de Chicago. En el contexto alrededor del año 1980, llega una serie de importantes contribuciones metodológicas, que dan lugar al estudio de casos contemporáneos. La presente investigación utiliza un diseño mixto o critico que comprende una investigación explicativa de indicadores cualitativos y cuantitativos (Koetting, 1984).

3.1. Diseño de investigación.

El diseño de la investigación, constituyó la elaboración de un plan metodológico de estudio, determinado y organizando las estrategias y procedimientos que permitieron la obtención de datos, su procesamiento, análisis e interpretación, con el objetivo de dar respuesta a los problemas planteados (Velázquez & Rey, 1999).

3.1.1. No experimental.

Velázquez & Rey (1999) refiere que el diseño no experimental, se basan en la obtención de información, tal como se manifiestan las variables en la realidad, sin la influencia del investigador en su comportamiento. De acuerdo a la naturaleza de la investigación, esta no es de tipo experimental, por el costo y los excesivos inconvenientes que suceden al momento de una implementación. Reuniendo las características de ser de tipo no experimental.

Transeccional o transversal

A la presente investigación, le interesa la descripción o explicación del fenómeno de abastecimiento en un momento específico, mas no en su evolución o implementación.

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población.

Tabla 1

Sujetos de investigación que conforman la población

SUJETOS DE INVESTIGACIÓN	NÚMERO
Especialistas en logística y exportación, administrativos de la cooperativa	10
Productores asociados a la cooperativa	99
TOTAL	109

3.2.2. Muestra.

$$1) \quad n = \frac{(p.q).Z^2}{E^2}$$

$$n_0 = \frac{(0.5 \times 0.5) \cdot 1.96^2}{0.05^2} = 384.16$$

* z = Grado de confiabilidad = nivel de confianza 95% = 1.96

* e = Margen de error = 5% = 0.05

* p = Probabilidad que ocurra = 0.5

* $q = \text{Probabilidad que no ocurra} = 0.5$

El tamaño de la muestra sería de 384.16 si la población es infinita o bastante grande, pero en el caso de una población pequeña se requiere aplicar el factor de corrección para población finita.

$$2) \quad n = \frac{N.n_0}{(N-1)+n_0}$$

* $N = \text{Tamaño de la población real} = 129$

* $n_0 = \text{tamaño de la muestra infinita} = 384.16$

$$\frac{99 \times 384.16}{(99 - 1) + 384.16}$$

$$n = 78.88$$

El tamaño de la muestra probabilística estratificada, para la presente investigación fue de 79 personas.

3.3.Recolección de datos

3.3.1. Técnica.

a) Encuesta.

Se utilizó esta técnica de recopilación de datos acerca de hechos, objetivos, opiniones y conocimientos, basados en una interacción directa (entrevista) o indirecta (cuestionario) entre investigadores y encuestadores de la presente investigación y el encuestado (miembros de la muestra que representan a los especialistas y cooperativistas).

3.3.2. Instrumentos.

a) Guía de entrevista.

La guía de entrevista fue el contexto para analizar las situaciones hipotéticas mediante un proceso verbal, para la investigación de campo dentro de la organización; se aplicará la entrevista dirigida y estructurada con preguntas que se formularán a los miembros de la muestra que representan al presidente de la cooperativa y a los tres especialistas en el tema de abastecimiento.

b) Cuestionario.

Formulario impreso que los individuos responden por si mismos sirviendo de instrumento para obtener información deseada a escala masiva. Acompañado de preguntas significativas dirigidas a los 79 productores cooperativistas de la muestra.

3.4.Análisis de datos

Se empleó el programa Excel para la tabulación de la información obtenida de las entrevistas y cuestionarios, para los datos cualitativos la primera etapa será la preparación y descripción de la información, la segunda fue de reducción de los datos, la tercera fue la elección y métodos de análisis y la cuarta fue el análisis transversal del caso en estudio. Para los datos cuantitativos se elaboró figuras de estadística descriptiva que presentan los resultados de forma ordenada.

Capítulo IV: Resultados y discusión

La presente investigación se planteó tres objetivos específicos, los cuales son diagnosticar la administración de la cadena de abastecimiento de la cooperativa Valle Alto, analizar las actividades del proceso logístico de abastecimiento de la cooperativa desde el enfoque de productores y el tercero fue analizar la relación entre el abastecimiento, el SCM y las exportaciones de cafés orgánicos de la cooperativa; empleando como instrumentos al cuestionario y entrevistas.

4.1. Diagnóstico de la administración de la cadena de abastecimiento de la cooperativa Valle Alto.

El primer objetivo es diagnosticar la administración de la cadena de abastecimiento de la cooperativa Valle Alto, el cual se logró empleando el instrumento entrevista, que estaba conformado por nueve preguntas. La primera pregunta fue relacionada a la planificación.

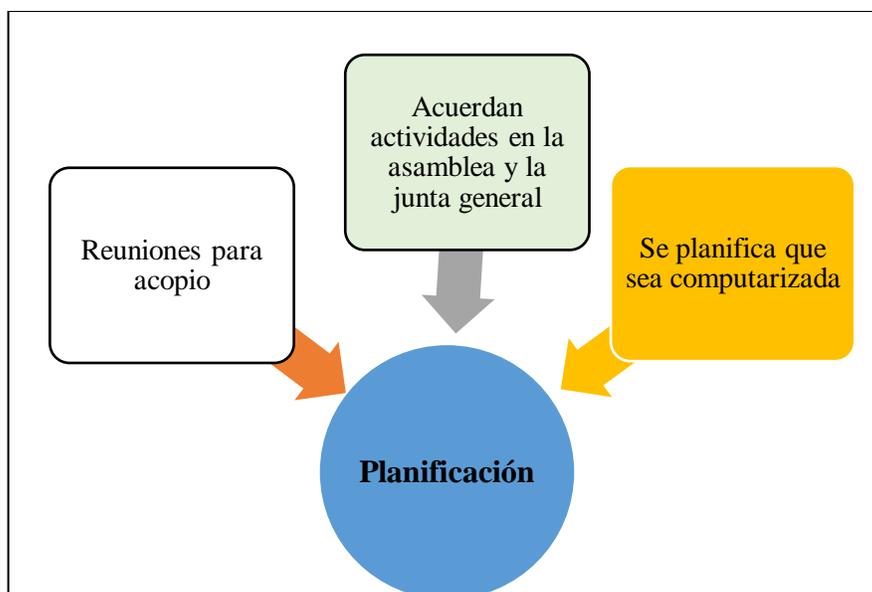


Figura 1 ¿La planificación en el abastecimiento (acopio) es oral, escrita o computarizada?

En su planificación se incluye reuniones para acopio de café, programan actividades para la asamblea y la junta general, planificando que esta computarizada. La planificación debe contemplar los factores de macro y micro entorno, por lo que se procede a analizar las siguientes preguntas.

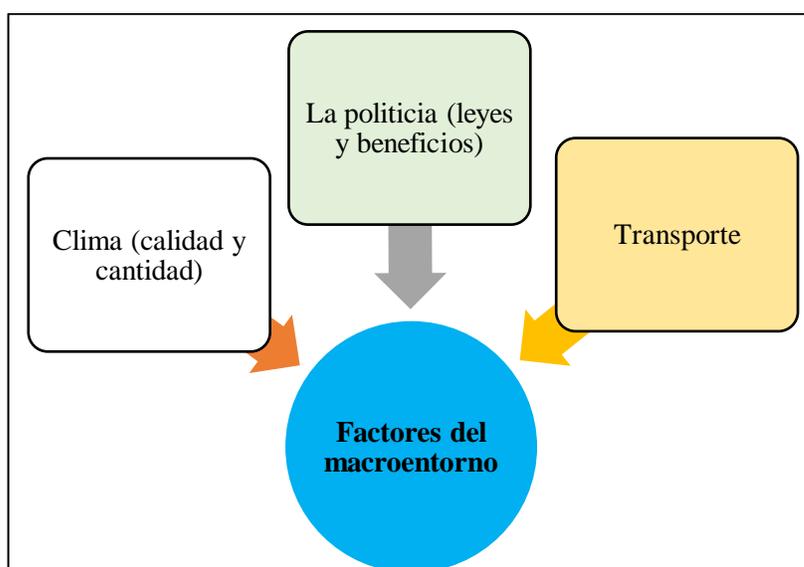


Figura 2 ¿Qué factores del macroentorno (clima, economía y política, etc.) toman en cuenta al planificar el abastecimiento (acopio)?

Los factores del macroentorno identificados fueron el clima (afecta la calidad y cantidad de café), la política (influye en las leyes y beneficios para el sector del café) y el transporte (escases).

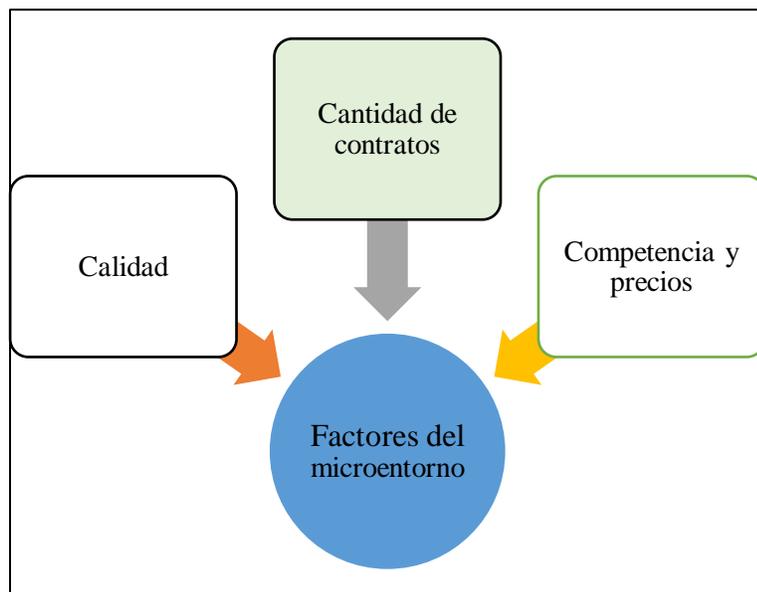


Figura 3 ¿Qué factores del microentorno (recursos, costos y procesos, etc.) toman en cuenta al planificar el abastecimiento (acopio)?

Los factores del microentorno identificados fueron la calidad del café, la cantidad de contratos establecidos, la competencia y los precios.

Para una mejor planificación del microentorno se necesita de un plan de abastecimiento por que se analiza lo siguiente.

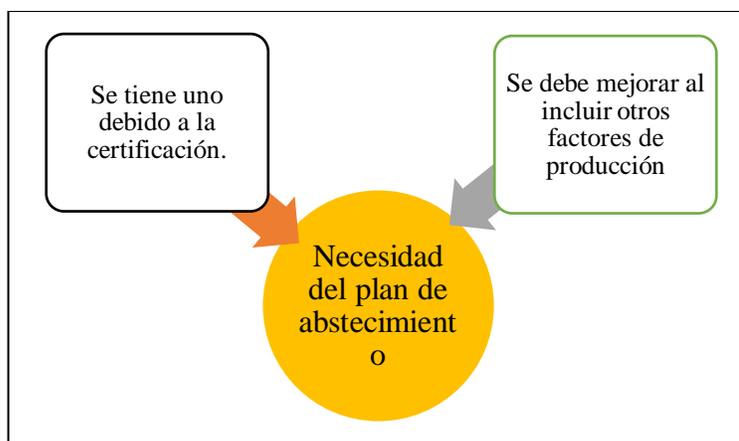


Figura 4 ¿Considera necesaria la empleabilidad de un plan en el abastecimiento de la cooperativa?

La cooperativa ya tiene un plan de abastecimiento debido a la certificación fair trade orgánica, pero se debe mejorar incluyendo otros factores de producción como bienes de capital y reclutamiento de personal.

La función de la administración de la cooperativa a parte de la planificación, requiere del control, en el campo de este estudio sería a los almacenes.

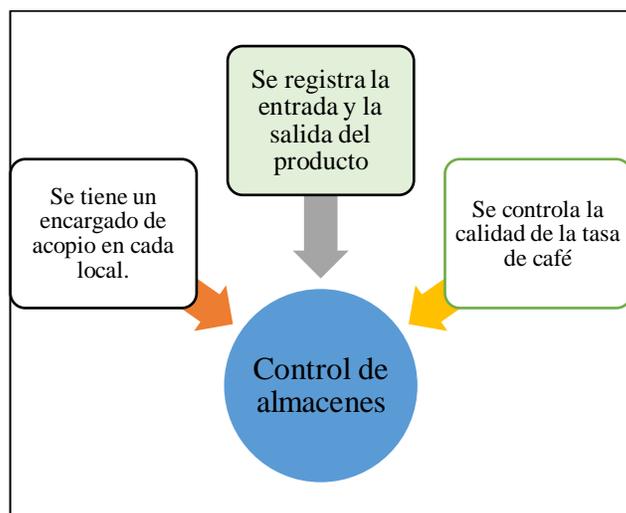


Figura 5 ¿Cómo se realiza el control de almacenes de la cooperativa?

El control de la cooperativa tiene un encargado de acopio en cada local, donde se registra la entrada y la salida del producto, controlándose la calidad de tasa del café. Esta función podría tener factores que limitan su desempeño, por lo que se analizó lo siguiente.

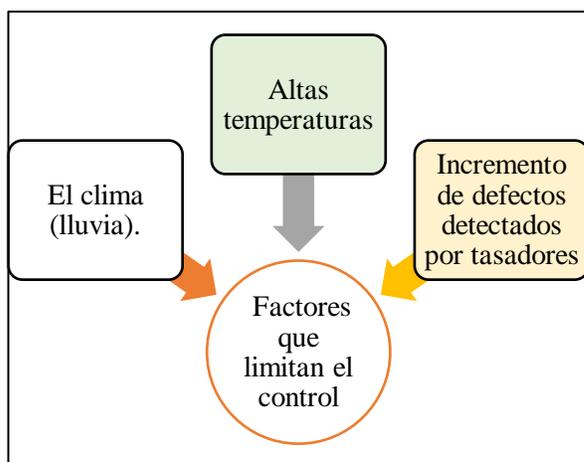


Figura 6 ¿Qué factores limitan el control en el abastecimiento?

Los factores que limitan el proceso de control son el clima (lluvia), altas temperaturas y el incremento de defectos detectados por los tasadores.

Después de analizar el control como función administrativa de la cooperativa, se le analizó como proceso.

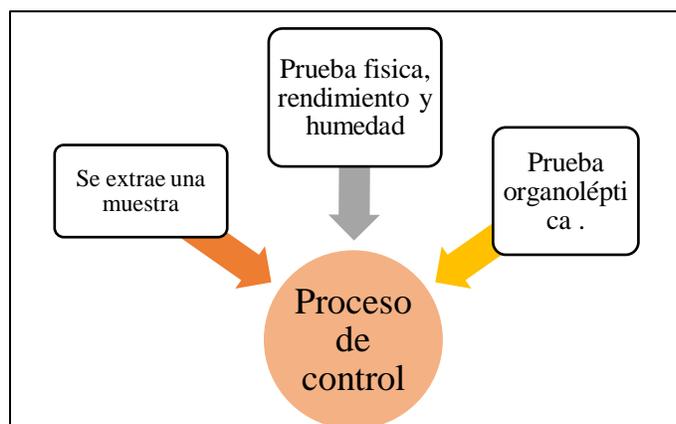


Figura 7 ¿Qué tipo de procesos de control realiza la cooperativa al momento de abastecerse de recursos?

El proceso de control consiste en extraer una muestra del café acopiado, seguido de una prueba física, de rendimiento y humedad, además de una prueba organoléptica.

La función administrativa de la cooperativa requiere del uso de información por lo que se analizó lo siguiente.

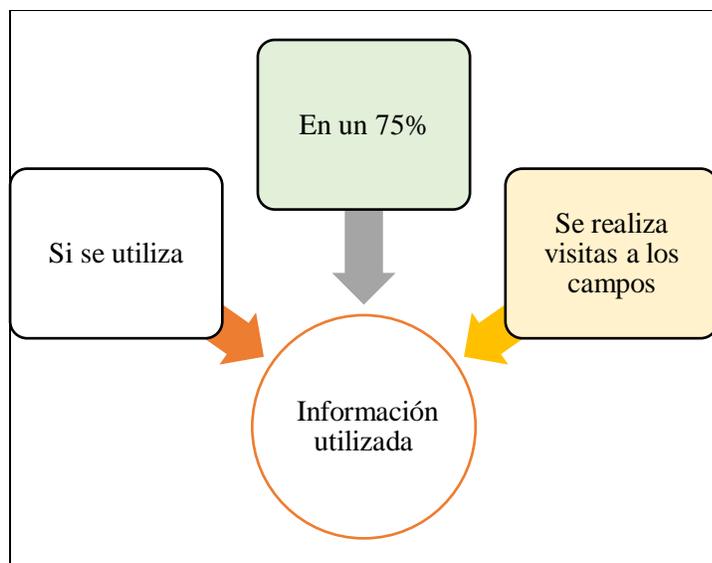


Figura 8 ¿la información obtenida en una campaña es utilizada para la próxima? ¿En qué porcentaje?

La información obtenida en una campaña si es utilizada para la próxima, pero en un 75%, por sesgos de información en las visitas a los campos de los productores asociados. La comunicación de información requiere de un medio por lo que se analizó lo siguiente.

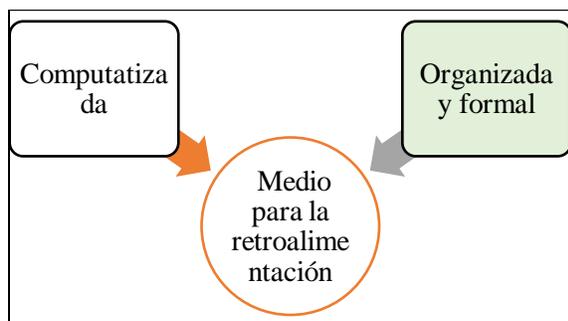


Figura 9 ¿Cuál es el medio que emplean para la retroalimentación (oral, escrita o computarizada)?

El medio que emplean para la retroalimentación es computarizada, organizada y formal.

4.2. Análisis de las actividades del proceso logístico de abastecimiento de la cooperativa desde el enfoque de productores.

El segundo objetivo es analizar las actividades del proceso logístico de abastecimiento de la cooperativa desde el enfoque de productores, el cual se logró empleando el instrumento cuestionario, que estaba conformado por diez preguntas.

La primera pregunta fue relaciona al aporte en toneladas que los productores ofrecen a la cooperativa (Tabla 1).

Tabla 1 ¿Cuántas toneladas de café orgánico aporta usted a la cooperativa al año?

Intervalos de clase		Marca de clase	Frecuencia absoluta		Frecuencia relativa	
límite inferior	límite superior		Simple	Acumulada	Simple	Acumulada
0	1	1	15	15	19%	19%
2	3	2	15	30	19%	38%
3	5	4	35	65	44%	82%
5	6	6	10	75	13%	95%
7	8	7	2	77	3%	97%
8	10	9	1	78	1%	99%
10	11	10	1	79	1%	100%
Suma			79		100%	

Fuente: Productores de la cooperativa Valle Alto (2017).

El promedio (media) alcanzado por los 79 productores, en toneladas de café entregando a la cooperativa al año, es de 3,4 catalogado como regular; el 50% de los productores obtiene como máximo un aporte de 4 toneladas, en tanto el restante 50% logra más de 4 toneladas (mediana); los productores en estudio alcanzaron con mayor frecuencia un aporte de aproximado

de 4 toneladas (moda). El abastecimiento de toneladas obtuvo una desviación estándar de 1.95 toneladas, por lo tanto, su grado de dispersión es considerable con respecto a su media (3,4).

La logística esta enfocadas al concepto integrador, sistemático, racionalizado, orientado a la optimización del tiempo, por lo que la siguiente interrogante se relaciona con el tiempo de abastecimiento (Tabla 2).

Tabla 2 ¿Cuál es el tiempo promedio que demora usted en trasladar su café hacia la cooperativa? (horas)

Intervalos de clase		Marca de clase	Frecuencia absoluta		Frecuencia relativa	
límite inferior	límite superior		Simple	Acumulada	Simple	Acumulada
0.4	0.6	0.5	1	1	1%	1%
0.7	0.9	0.8	1	2	1%	3%
1.0	1.2	1.1	68	70	86%	89%
1.3	1.5	1.4	4	74	5%	94%
1.6	1.8	1.7	0	74	0%	94%
1.9	2.1	2.0	5	79	6%	100%
Suma			79		100%	

Fuente: Productores de la cooperativa Valle Alto (2017).

Existe dos productores (3%) que demoran menos de una hora, 68 productores (86%) entre una hora a una hora con 18 minutos (1.2 horas) y seis productores (11%) que demoran entre 1.3 a 2.1 horas.

El modelo SCM emplea tres factores para ser considerados al elegir un vehículo de carga, los cuales son los factores de eficiencia, de economía y de regulación. Por lo que se preguntara acerca la importancia que ellos le atribuyen (Figura 10).

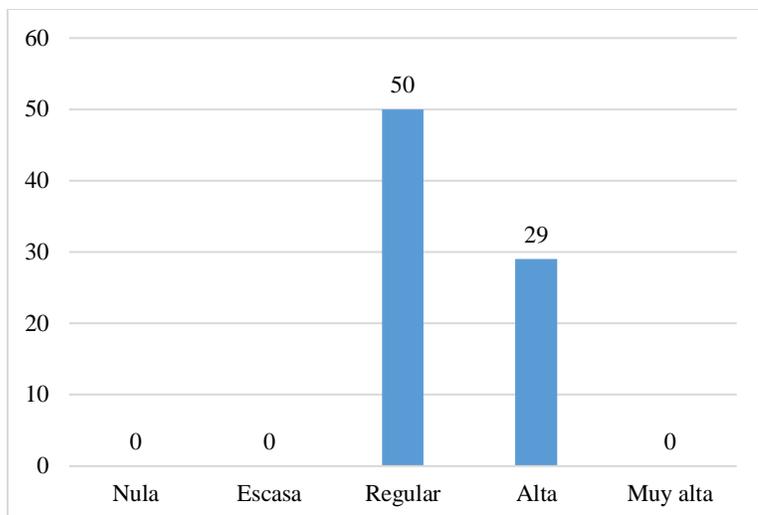


Figura 10 ¿Del 1 al 5 que tan importante considera usted el transporte en el abastecimiento (acopio) de café?

En la muestra en estudio, 50 productores consideran como regular la importancia del transporte en el abastecimiento o acopio de café.

Todos los bienes tangibles que posee una empresa provienen de diferentes partes y la logística es la que hace posible comprarlos a precios razonables (Figura 11).

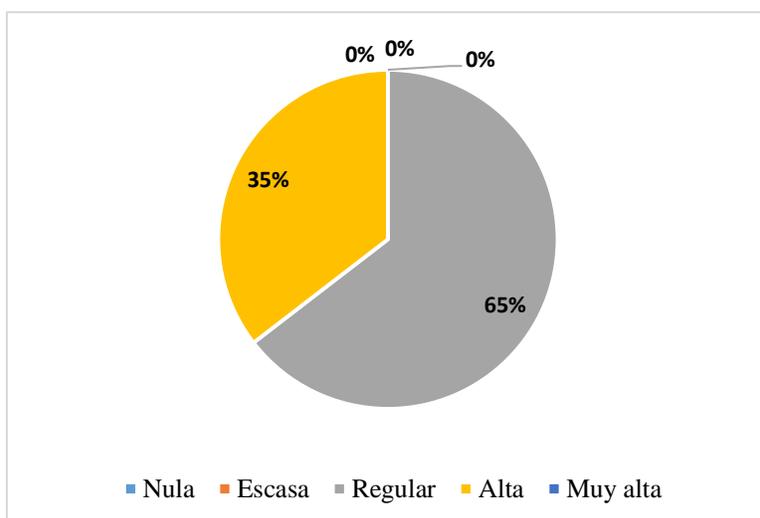


Figura 11 ¿Del 1 al 5 que tan importante considera usted el abastecimiento (compra) de insumos para la cosecha de café?

. El 65% de los productores considera como regular la importancia del abastecimiento (compra) de insumos para la producción de su café y solo el 35% la considera con una importancia alta

La logística como gestión de flujos y de interrupciones en esta como aprovisionamiento de insumos, materiales, herramientas y equipos (Figura 12).

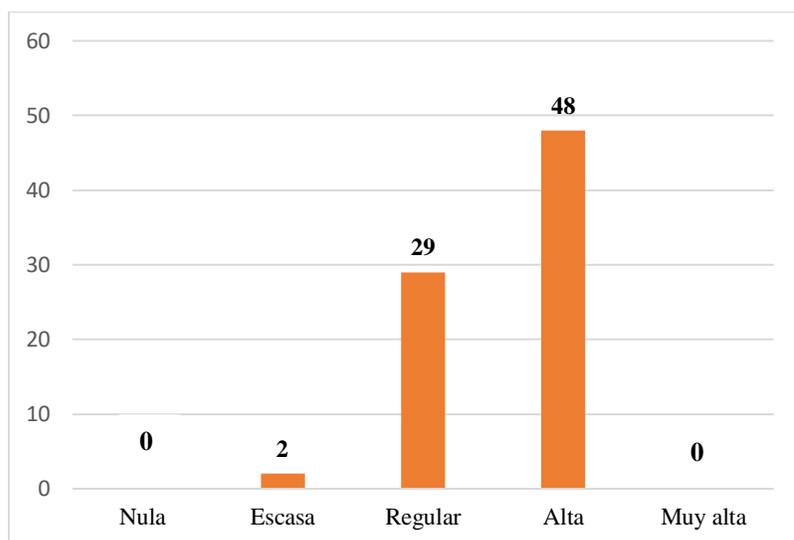


Figura 12 ¿Del 1 al 5 que tan importante considera usted el abastecimiento (compra) de materiales, herramientas o equipos para la cosecha de café?

48 productores consideran como alta la importancia del abastecimiento (compra) de materiales, herramientas y equipos para la producción de su café y 29 la considera con una importancia regular y solo dos considera como escasa.

La logística como gestión del flujo, y de las interrupciones en la selección de personas asociadas a la empresa, debe hacer énfasis en criterios de abastecimiento (Figura 13).

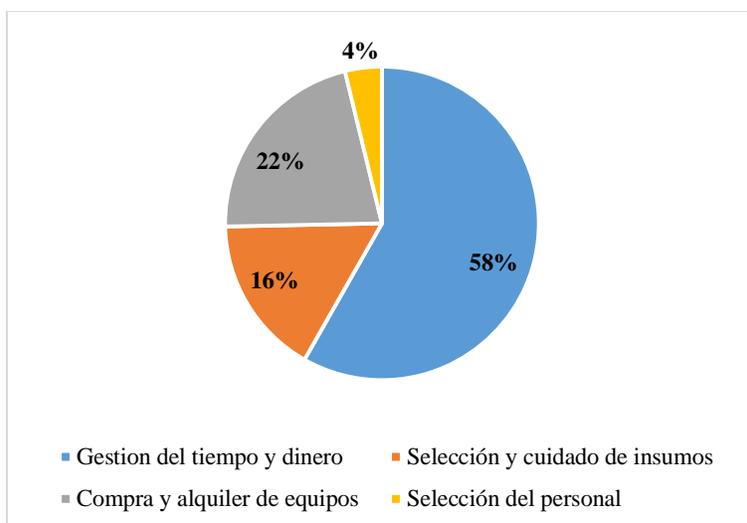


Figura 13 ¿Qué criterios de abastecimiento toma en consideración para la siembra y cosecha de su café? (Recursos físicos, dinero y tiempo etc.)

El 58% considera que el principal criterio de abastecimiento es la gestión del tiempo y dinero, otro 22% considera a la compra y alquileres de equipos, seguido por un 16% que considera a la selección y cuidado de insumos, y al final un 4% que considera como principal criterio de abastecimiento a la selección del personal.

Dentro de los factores económicos del modelo SCM, está la cantidad de recursos empleados para la logística (Tabla 3).

Tabla 3 ¿Cuánto personal requiere para transportar el café desde sus tierras hacia la cooperativa?

Intervalos de clase límite inferior	límite superior	Marca de clase	Frecuencia absoluta	
			Simple	Acumulada
2	5	4	16	16
6	9	8	6	22
10	13	12	37	59
14	18	16	9	68
19	22	20	10	78
23	26	24	1	79
Total			79	

Fuente: Cuestionario

En promedio 12 productores requieren de 37 personas para trasportar el café desde sus tierras hacia la cooperativa y en el mínimo 24 productores requieren una sola persona para trasportar el café.

Dentro de los factores de regulación del modelo SCM, está el tipo de comunicación (Figura 14).

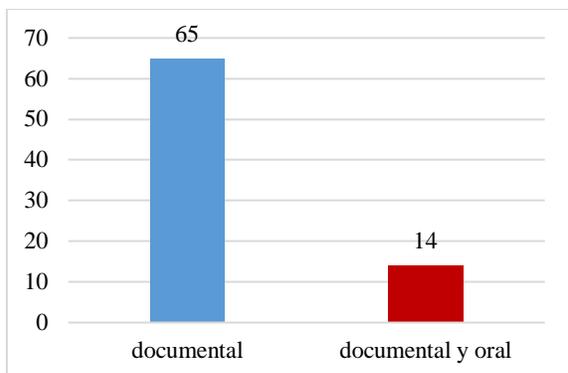


Figura 14 ¿Qué tipo de comunicación previa al abastecimiento (acopio de café) tiene la cooperativa con su persona (documentada u oral)?

65 productores de la muestra emplean una comunicación documental y 14 documental y oral como el tipo de comunicación previa al abastecimiento (acopio de café) entre el productor y la cooperativa. El modelo requiere de una condición de participación por lo que se analizó lo siguiente (Figura 15).

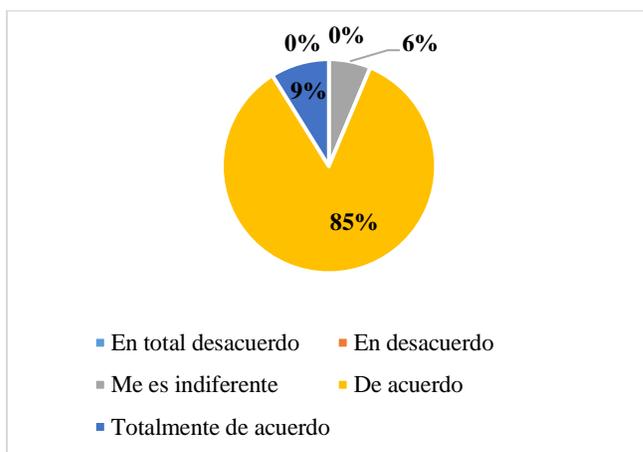


Figura 15 ¿Cree usted que la cooperativa está alcanzando los objetivos por los que fue constituida?

El 85% de la muestra está de acuerdo que la cooperativa está alcanzando los objetivos por los que fue constituida, y solo al 6% le es indiferente. Una organización alineada a los objetivos requiere de capacitaciones por lo que se analizó lo siguiente (Figura 16).

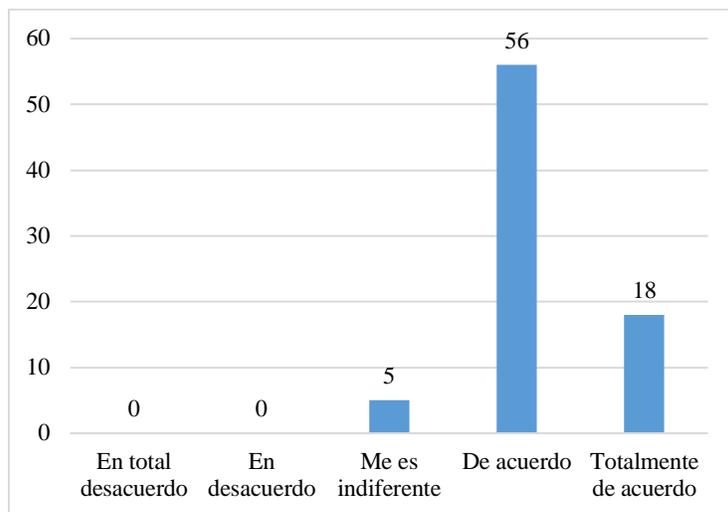


Figura 16 ¿Le gustaría recibir capacitaciones en logística de abastecimiento por parte de la cooperativa?

56 productores de la muestra están de acuerdo de que les gustaría recibir capacitaciones en logística de abastecimiento por parte de la cooperativa y solo a cinco miembros de la muestra les es indiferente.

4.3. Análisis de la relación entre el abastecimiento, el SCM y las exportaciones de cafés orgánicos de la cooperativa

El tercer objetivo es analizar la relación entre el abastecimiento, el SCM y las exportaciones de cafés orgánicos de la cooperativa, el cual se logró empleando el instrumento entrevista, que estaba conformado por siete preguntas.

La primera pregunta fue relaciona a las expectativas con respecto a las exportaciones de café orgánico (precios y cantidades).

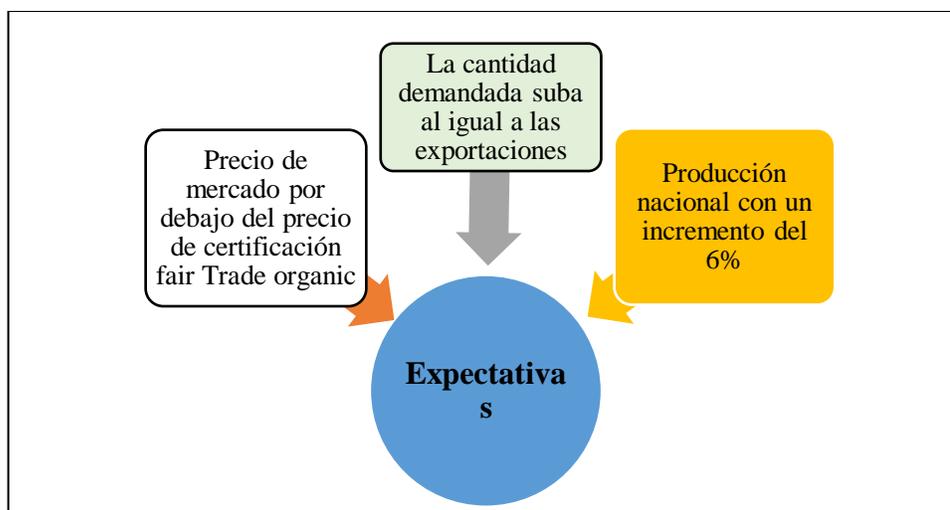


Figura 17 ¿Cuáles son sus expectativas con respecto a las exportaciones de café orgánico (precios y cantidades)?

Los especialistas tienen como expectativas que el precio de mercado se mantenga por debajo del precio de certificación Fair Trade Organic, que la cantidad demandada suba al igual a las exportaciones y que la producción nacional tenga un incremento del 6%.

Después de analizar las expectativas, se analizaron los problemas frecuentes cuando una cooperativa exporta café.

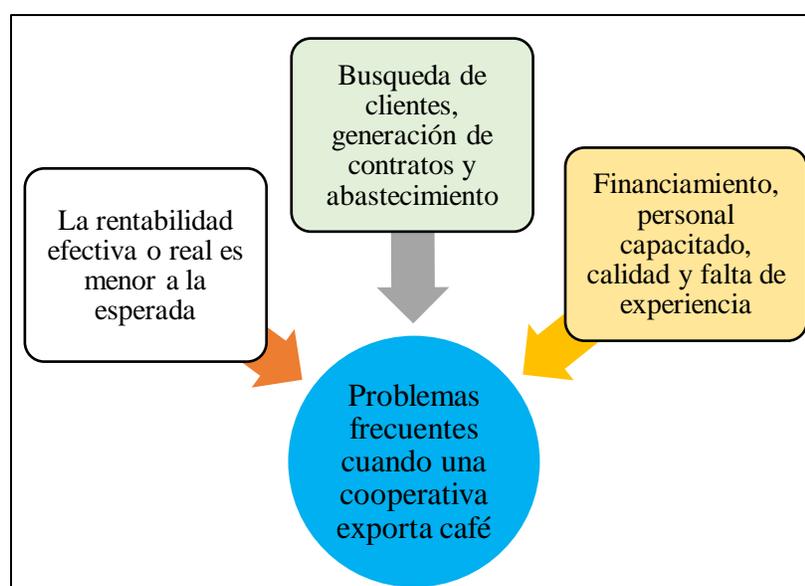


Figura 18 ¿Cuál son los problemas más frecuentes cuando una cooperativa exporta café?

Los problemas más frecuentes son principalmente que la rentabilidad real (efectiva) es menor a la esperada, seguido por la búsqueda de clientes, generación de contratos y abastecimiento y en tercer lugar el financiamiento, escaso personal capacitado, mantener la calidad falta de experiencia en la gestión.

Continuando el estudio de los principales problemas, se analizó los principios de trazabilidad necesarios para la cooperativa.

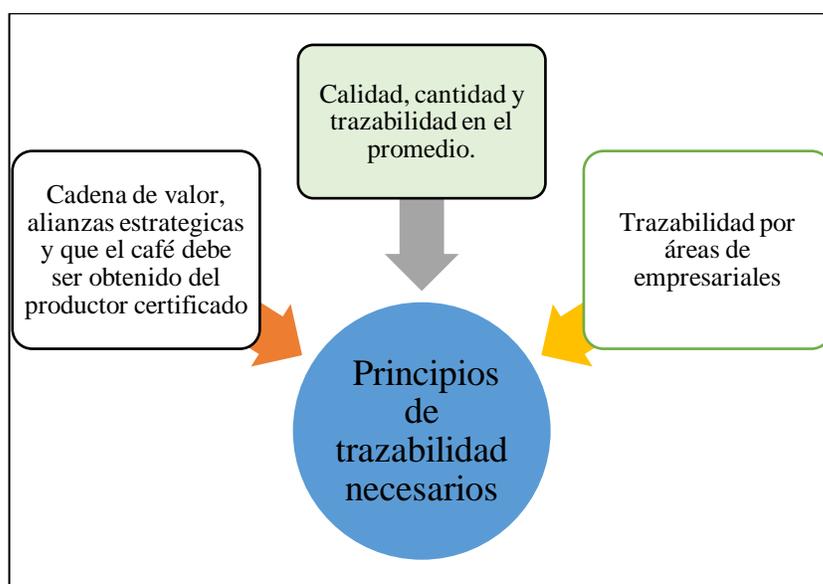


Figura 19 ¿Qué principios de trazabilidad son necesarios implementar en el abastecimiento por parte de una cooperativa?

Los principios de trazabilidad necesarios son la cadena de valor, alianzas estratégicas y que el café deba ser obtenido del productor certificado, que la cantidad tenga una calidad promedio y la trazabilidad por áreas empresariales.

Posterior a estudiar los principios de trazabilidad, se analizó los criterios de SCM para una cooperativa.

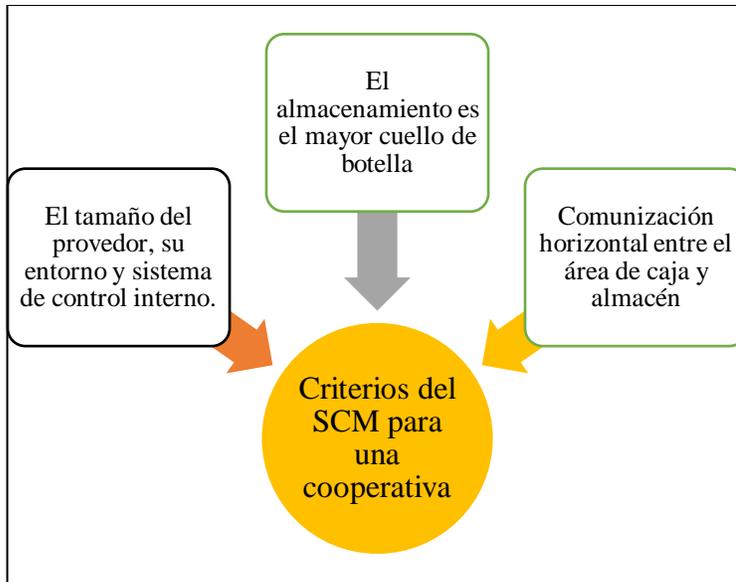


Figura 20 ¿Qué criterios del SCM debe tomar en consideración una cooperativa o empresa exportadora al momento de abastecerse (acopio, etc.)?

Los criterios del SCM para una cooperativa son según los especialistas primero el tamaño del proveedor, su entorno y sistema de control interno, seguido por el abastecimiento y por último la comunicación horizontal entre el área de caja y el almacén.

Después de estudiar los criterios de SCM, se analizó los problemas logísticos.

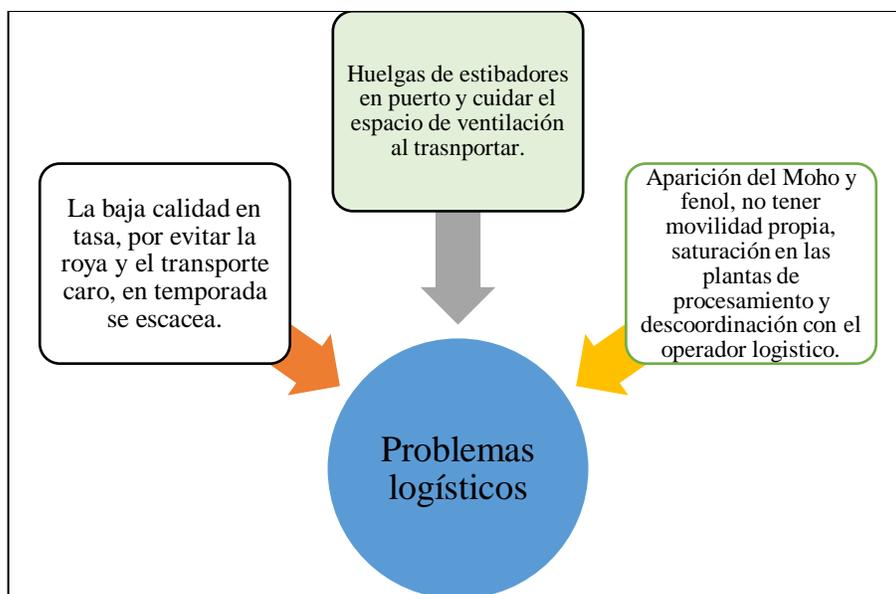


Figura 21 ¿Cuáles son los problemas logísticos más comunes en la exportación de café?

Los principales problemas logísticos según los especialistas son la baja calidad por evitar la roya y el aumento del costo de transporte en temporada de escasas, seguido por huelga de estibadores en puertos de embarque y el cuidado de espacio de ventilación al transportar y por último la aparición del Moho y fenol, no tener movilidad propia, saturación en las plantas de procesamiento y descoordinación con el operador logístico.

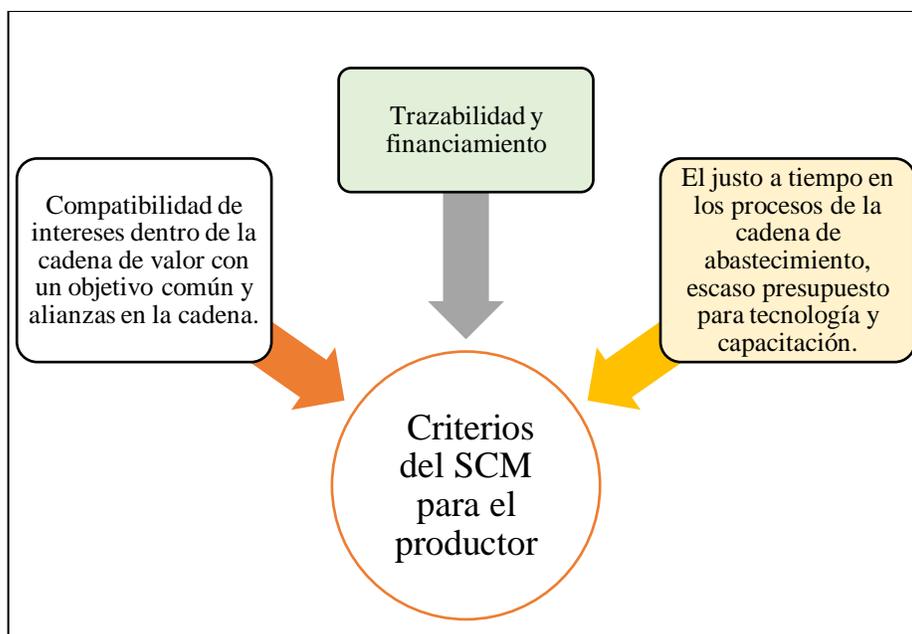


Figura 22 ¿Qué criterios del SCM debe tomar en consideración un productor asociado a una cooperativa exportadora de café al momento de abastecerse (acopio, etc.)?

Los especialistas refieren que los criterios del SCM para los productores son primero la compatibilidad de intereses dentro de la cadena de valor con un objetivo común y alianzas en la cadena, seguido por trazabilidad y eficiente financiamiento y por último el justo a tiempo en los procesos de la cadena de abastecimiento, escaso presupuesto para tecnología y capacitación.

4.4. Discusión

La presente investigación se planteó tres objetivos específicos, los cuales son diagnosticar la administración de la cadena de abastecimiento de la cooperativa Valle Alto, analizar las actividades del proceso logístico de abastecimiento de la cooperativa desde el enfoque de productores y el tercero fue analizar la relación entre el abastecimiento, el SCM y las exportaciones de cafés orgánicos de la cooperativa; empleando como instrumentos al cuestionario y entrevistas.

Las teorías empleadas fueron la logística, la gestión de abastecimiento, el modelo SCM y las exportaciones. Por lo que para ilustrar la presente tesis se empleó el método de triangulación.

Respecto los objetivos de la investigación el antecedente que proporciona Gonzales (2013) sobre proponer mejoras al modelo de Supply Chain Management de la empresa Minera Cerro Verde, así como también determinar el nivel de competitividad internacional de sus exportaciones son diferentes a los de la presente investigación que se enfoca en el análisis de la gestión de abastecimiento en un entorno de exportación; Gonzales (2013) aplicó un cuestionario estructurado a los trabajadores involucrados con la logística de la empresa y entrevistas a profundidad a los jefes de las áreas relacionadas con el Supply Chain Management en similitud con la presente tesis que además empleo una entrevista a especialistas del sector; los principales resultados de Gonzales (2013) en donde los trabajadores no eran informados sobre las operaciones que tendrían que realizar, así como también que los camiones no contaban con el mantenimiento necesario y por último se obtuvo que los trabajadores no se sentían cómodos con la infraestructura logística que tiene la empresa a diferencia de los resultados de la presente investigación en donde los productores asociados si son informados sobre las operaciones que tienen que realizar, así como el transporte es tercerizado y por último en similitud que los

productores asociados no se sienten cómodos con la infraestructura logística que tiene la cooperativa.

No es adecuado afirmar que la hipótesis obtenida siempre será acertada, en las empresas de este sector, principalmente el éxito o fracaso estará a cargo de la administración responsable de ejecutar las actividades recomendadas por el SCM correctamente.

Conclusiones

1. El deficiente nivel de planificación, control, retroalimentación y los inadecuados procesos de abastecimiento derivan en un bajo nivel de gestión de abastecimiento de la cooperativa Valle Alto.

2. El 65% de los productores considera como regular la importancia del abastecimiento (compra) de insumos para la producción de su café y solo el 35% la considera con una importancia alta; y desde otro enfoque el 58% considera que el principal criterio de abastecimiento es la gestión del tiempo y dinero, otro 22% considera a la compra y alquileres de equipos, seguido por un 16% que considera a la selección y cuidado de insumos, y al final un 4% que considera como principal criterio de abastecimiento a la selección del personal.

3. Los criterios del SCM para una cooperativa son primero el tamaño del proveedor, su entorno y sistema de control interno, seguido por el abastecimiento y por último la comunicación horizontal entre el área de caja y el almacén; los criterios del SCM para los productores son primero la compatibilidad de intereses dentro de la cadena de valor con un objetivo común y alianzas en la cadena, seguido por trazabilidad y eficiente financiamiento y por último el justo a tiempo en los procesos de la cadena de abastecimiento, escaso presupuesto para tecnología y capacitación.

Recomendaciones

1. La administración logística debe tener una mejora en el proceso de retroalimentación para mantener en alto el nivel de desempeño de la gestión de abastecimiento de la cooperativa Valle Alto, por lo se espera que las investigaciones académicas apoyen al sector, a través de ideas creativas.
2. Se debe capacitar en campo a los productores sobre logística, también se debe realizar un cambio estructural en la cadena de valor y en el manejo de tiempos de planificación.
3. Se debe mejorar la tecnología para el proceso productivo del café y el análisis de abastecimiento, como es el caso de la selección de granos que actualmente se hace a mano.

Referencias

- Arce, N. (2014). *Estudio de la factibilidad para la industrialización y exportación de café*. Recuperado de: <http://servicios.uss.edu.pe/ojs/index.php/EMP/article/download/222/234>
- Bances, D., & Bravo, Y. (2014). *Estudio de mercado para la viabilidad de exportación de café saborizado en el país de estados unidos*. Recuperado de: http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/537/1/TL_BancesCalvayDiana_BravoAlvarezYadira.pdf
- Bastos, A. (2007) *Distribución Logística y Comercial, la Logística en la Empresa*. España. Ideas propias Editorial.
- Castellanos, A. (2009) *Gestión logística del transporte y distribución de mercancías*. Barranquilla: Ediciones Uninorte
- Chacholiades, M. (1992). *Economía internacional*. Colombia: McGraw - Hill.
- Charpentier, S. (2013). *Estudio de factibilidad para la exportación de café (Coffea arabica) a Canadá, Vancouver, desde el centro de acopio situado en Manta, Ecuador*. Recuperado de: <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/3087/1/000110636.pdf>
- Cornejo, E. (2002). *Comercio internacional: hacia una gestión competitiva*. Lima: San Marcos.
- Felipe, G. B., & Escobar, J. (2014). *Plan exportador de café especial suave colombiano tostado y molido a mercados* Recuperado de: <http://repository.udem.edu.co/bitstream/handle/11407/304/>
- Gestión. (2015). *Perú es el segundo productor y exportador mundial de café orgánico*. Recuperado de: <http://gestion.pe/economia/minagri-peru-segundo-productor-y-exportador-mundial-cafe-organico-2129235>
- Gonzales, R. (2013) *Propuesta de mejora al modelo de Supply Chain Management en la empresa Minera Cerro Verde S.A.A*. Tesis. Universidad San Martín de Porres. Lima.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía internacional - Teoría y política séptima edición*. Madrid: Pearson education S.A.

- Mercado, S. (2000). *Comercio internacional I: Mercadotecnia internacional importación - Exportación*. México: Limusa.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2011). *Texto de la ley del impuesto general a las ventas e impuesto selectivo al consumo*. Lima. Recuperado de:
<https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:yePNjllwpHgJ:https://www.mef.gob.pe/>
- Monterroso, E. (2006). *El proceso logístico y la gestión de la cadena de abastecimiento*
Recuperado de: <http://www.unlu.edu.ar/~ope20156/pdf/logistica.pdf>
- Nieto, E. (2013). *Plan de negocio para la creación de una empresa productora y comercializadora de café*. Recuperado de:
<http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/5112/NietoErika2013.pdf?sequence=3>
- Organización Mundial de Aduanas. (1973). *Convenio Nacional para la simplificación y armonización de los regímenes aduaneros*. Obtenido de:
intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/sgdi183.doc
- Ramos, R. K., & Teves, E. (2011). *Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas*. Recuperado de:
http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/316008/2/kiyohara_rr-pub.pdf
- Shapiro, J (2001) *Modeling the Supply Chain*, Cambridge: MIT Press.
- Superintendencia Nacional de Administración Aduanera y Tributaria. (2013). *Ley General de Aduanas*. Lima.
- Valencia, F. F. (2007). *Sistemas de producción de café en Colombia*. Recuperado de:
<http://www.cenicafe.org/es/documents/LibroSistemasProduccionCapitulo10.pdf>
- Velázquez , A., & Rey, N. (1999). *Metodología de la investigación* . Lima: San Marcos.

Vergara, S. (2012). *Aroma y sabor para nosotros y el mundo*. Recuperado de:

http://www.agrolalibertad.gob.pe/sites/default/files/Informeinteligenciademercadodelcafé_2012.pdf

Anexos

Anexo 1 Operacionalización de las variables

Variables	Definición	Dimensión	Indicadores	Instrumentos
Gestión de abastecimiento, en base al SCM (Variable independiente)	“La gestión de la cadena de abastecimiento abarca la planificación y la gestión de todas las actividades involucradas en el abastecimiento y todas las actividades de gestión logística, (Chavez, Torres, 2012)	Administrativa	<ul style="list-style-type: none"> - Nivel de planificación en el abastecimiento de café, insumos y materiales - Tipo de actividades empleadas en procesos de abastecimiento. - Nivel de control en el abastecimiento - Nivel de retroalimentación en el proceso de abastecimiento 	Revisión documentaria, entrevista y cuestionario
Exportaciones (Variable dependiente)	Es el régimen aduanero que permite la salida del territorio nacional de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. (Superintendencia Nacional de Administración Aduanera y Tributaria, 2013)	Económica	<ul style="list-style-type: none"> -Exportaciones en valor FOB del Perú. - Requisitos para la exportación relacionados con el abastecimiento. 	

Anexo 2 Matriz de consistencia

Titulo	Problema	Objetivos	Marco teórico	Hipótesis	Variables
<p>Análisis de la gestión de abastecimiento en base al SCM, para contribuir a la exportación de cafés orgánicos de la Cooperativa Valle Alto LTDA del distrito de Lonya grande, de la región Amazonas, en el periodo 2015 al 2016</p>	<p>¿Cómo funciona la gestión de abastamiento en la exportación de cafés orgánicos de la Cooperativa Valle Alto LTDA?</p>	<p>Objetivo general Analizar la gestión de abastecimiento, en base al SCM, para contribuir a la exportación de cafés orgánicos de la Cooperativa Valle Alto LTDA</p> <p>Objetivos específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Diagnosticar la administración de la cadena de abastecimiento de la cooperativa Valle Alto LTDA b) Analizar las actividades del proceso logístico de abastecimiento. c) Analizar la relación entre el abastecimiento, el SCM y las exportaciones de cafés orgánicos de la cooperativa. 	<p>Concepto de la gestión de abastecimiento Es la planificación y la gestión de todas las actividades involucradas en el abastecimiento y todas las actividades de gestión logística, (Chávez, Torres, 2012)</p> <p>Fundamentación legal de las exportaciones Es el régimen aduanero que permite la salida del territorio nacional de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior (SUNAT, 2012)</p>	<p>La gestión de abastecimiento en la exportación de cafés orgánicos de la Cooperativa Valle Alto LTDA funciona de manera deficiente</p>	<p>Variable independiente Gestión de abastecimiento, en base al SCM (Variable independiente)</p> <p>Variable dependiente Exportaciones (Variable dependiente)</p>

Anexo 3

Matriz de coherencia (Al personal administrativo de la cooperativa)

Objetivo específico 1	Indicadores	Instrumento	ITEMS
a) Diagnosticar la administración de la cadena de abastecimiento de la cooperativa	Nivel de planificación en el abastecimiento de recursos	Entrevista	¿La planificación en el abastecimiento (acopio) es oral, escrita o computarizada?
	Nivel de control en el abastecimiento		¿Qué factores del macroentorno (Clima, economía y política, etc.) toman en cuenta al planificar el abastecimiento (acopio)?
	Nivel de retroalimentación en el proceso de abastecimiento		¿Qué factores del microentorno (recursos, costos y procesos, etc.) toman en cuenta al planificar el abastecimiento (acopio)?
			¿Considera necesaria la empleabilidad de un plan en el abastecimiento de la cooperativa? ¿Si o No? ¿Por qué?
			¿Cómo se realiza el control de almacenes de la cooperativa?
			¿Qué factores limitan el control en el abastecimiento?
			¿Qué tipo de procesos de control realiza la cooperativa al momento de abastecerse de recursos?
			¿la información obtenida en una campaña es utilizada para la próxima? ¿En qué porcentaje? ¿De qué manera?
			¿Cuál es el medio que emplean para la retroalimentación (oral, escrita o computarizada)?
			¿Qué otro comentario desearía agregar a esta entrevista?

Anexo 4

Matriz de coherencia (a los 79 productores asociados de la muestra)

Objetivo específico 2	Indicadores	Instrumento	ITEMS
Analizar las actividades del proceso logístico de abastecimiento	Tipo de actividades empleadas en procesos de abastecimiento de recursos.	Cuestionario	¿Cuántas toneladas de café orgánico aporta usted a la cooperativa al año?
			¿Cuál es el tiempo promedio que demora usted en trasladar su café hacia la cooperativa?
			¿Del 1 al 5 que tan importante considera usted el transporte en el abastecimiento (acopio) de café?
			¿Del 1 al 5 que tan importante considera usted el abastecimiento (compra) de insumos para la cosecha de café?
			¿Del 1 al 5 que tan importante considera usted el abastecimiento (compra) de materiales, herramientas o equipos para la cosecha de café?
			¿Qué criterios de abastecimiento toma en consideración para la siembra y cosecha de su café (Recursos físicos, dinero y tiempo etc.)
			¿Cuánto personal requiere para transportar el café desde sus tierras hacia la cooperativa?
			¿Qué tipo de comunicación previa al abastecimiento (acopio de café) tiene la cooperativa con su persona (documentada u oral)?
			¿Cree usted que la cooperativa está alcanzando los objetivos por los que fue constituida?
			¿Le gustaría recibir capacitaciones en logística de abastecimiento por parte de la cooperativa?

Anexo 5.***Matriz de coherencia a especialistas***

Objetivo específico 3	Indicadores	Instrumento	ITEMS
c) Analizar al modelo SCM como alternativa de mejora en las exportaciones de cafés orgánicos de la cooperativa.	Exportaciones del Perú	Entrevista	¿Cuáles son sus expectativas con respecto a las exportaciones de café orgánico (precios y cantidades etc.)?
	Modelo SCM.		<p>¿Cuál son los problema más frecuente cuando una cooperativa exporta café?</p> <p>¿Qué principios de trazabilidad es necesarios implementar en el abastecimiento por parte de una cooperativa ?</p> <p>¿Cuáles son los problemas logísticos más comunes en la exportación de café?</p> <p>¿Qué criterios del SCM debe tomar en consideración una cooperativa o empresa exportadora al momento de abastecerse (acopio, etc.) ?</p> <p>¿Qué dificultades tendría una cooperativa exportadora de café, al momento de implementar el modelo SCM?</p> <p>¿Qué beneficios podría obtener una cooperativa exportadora de café que realiza su gestión de abastecimiento en base al modelo SCM?</p>

Anexo 6

Guía de validación