



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**FACTORES CRÍTICOS DE LA GESTIÓN DE COMPRAS QUE
INCIDEN EN LA OFERTA EXPORTABLE DE CAFÉ VERDE EN
GRANO DE LA COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA BAGUA
GRANDE LTDA.**

**PRESENTADA POR
ADRIANA CATALINA BARRENECHEA QUIJANO
MARIA FERNANDA YESSENIA VASQUEZ PINARES**

**ASESOR
VILMA CRISTINA CELIS SIRLOPÚ**

**TESIS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

CHICLAYO – PERÚ

2019



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

La autora sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**FACTORES CRÍTICOS DE LA GESTIÓN DE COMPRAS QUE INCIDEN EN LA
OFERTA EXPORTABLE DE CAFÉ VERDE EN GRANO DE LA COOPERATIVA
AGRARIA CAFETALERA BAGUA GRANDE LTDA.**

**TESIS PARA OPTAR
EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR:
ADRIANA CATALINA BARRENECHEA QUIJANO
MARIA FERNANDA YESSENIA VASQUEZ PINARES**

**ASESOR:
MBA. CELIS SIRLOPU, VILMA CRISTINA**

CHICLAYO, PERÚ

2019

Dedicatoria

Primero, a Dios por poner en mi camino a las personas idóneas para poder realizar este trabajo de investigación.

Segundo, a mis padres por brindarme su apoyo incondicional en todas las etapas de mi vida, en especial a mi madre por ser ejemplo de perseverancia y superación personal, además de ser uno de los principales pilares para poder culminar mi carrera profesional.

Tercero, a mis familiares y amigos que estuvieron presentes en los diferentes momentos durante el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Adriana Catalina Barrenechea Quijano

En primer lugar, a Dios por brindarme salud, fortaleza y por guiar siempre mis pasos para poder desarrollar el presente trabajo de investigación.

En segundo lugar, a mis padres, el Sr. Juan Vásquez Pastor y la Sra. Consuelo Pinares Bernabé, porque son mi ejemplo a seguir, por darme su amor incondicional y motivarme a cumplir mis sueños a pesar de los obstáculos que se presentan.

María Fernanda Yessenia Vásquez Pinares

Agradecimiento

Por un lado, a la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande por permitirnos desarrollar nuestro trabajo de investigación facilitándonos información, disponibilidad de tiempo para conocer sus instalaciones y entrevistar a sus trabajadores con el fin de identificar los principales factores críticos que se presentan en la gestión de compras de café verde en grano.

Por otro lado, a nuestra asesora de tesis Vilma Cristina Celis Sirlopu por dedicar su tiempo en revisar la investigación y realizar las observaciones pertinentes con el fin de obtener mejores resultados en la culminación de la investigación.

Finalmente, a los profesores que nos acompañaron en el transcurso de nuestra vida universitaria, en especial a nuestro asesor del curso de tesis Carlos Querevalu Morante por darnos la iniciativa para el desarrollo de esta investigación, además de compartir sus conocimientos y dedicar el tiempo necesario a nuestra investigación, a la profesora Mónica Pintado Damián, Danna Jiménez Boggio y Claudia Salazar Silva expertas en el campo logístico quienes a través de su experiencia y conocimientos pudieron certificar la calidad de la investigación.

Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de tablas	vii
Índice de figuras.....	viii
Resumen	x
Abstract	xii
Introducción	xiv
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Descripción de la situación problemática	1
1.2 Formulación del problema	3
1.2.1 Problema general	3
1.2.2 Problemas específicos.....	3
1.3 Objetivos de la investigación.....	4
1.3.1 Objetivo general.....	4
1.3.2 Objetivos específicos	4
1.4 Justificación de la investigación	4
1.4.1 Importancia de la investigación	4
1.4.2 Viabilidad de la investigación.....	6
1.4.3 Limitaciones del estudio	7
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	8
2.1 Antecedentes de investigación.....	8
2.1.1 Antecedentes internacionales	8
2.1.2 Antecedentes nacionales.....	12
2.2 Base teórica.....	14
2.2.1 Gestión de compras.....	14
2.2.2 Objetivos de las compras	15
2.2.3 Factores críticos en la gestión de compras	15
2.2.4 Procedimiento para optimizar la gestión de compras	17
2.2.5 Evaluación de proveedores.....	18
2.2.6 Centros de acopio.....	24
2.2.7 ¿Qué es una plataforma tecnológica?	27
2.2.8 Oferta exportable.....	32
2.2.9 Mercados Potenciales	33

2.2.10 Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.....	36
2.3 Definición de términos básicos	42
2.3.1 Gestión.....	42
2.3.2 Compras.....	43
CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES	44
3.1 Formulación de hipótesis principal y derivada.....	44
3.1.1 Hipótesis general.....	44
3.1.2 Hipótesis específicas.....	44
3.2 Variables y definición operacional.....	44
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA.....	47
4.1 Diseño metodológico.....	47
4.2 Diseño muestral	48
4.3 Técnicas de recolección de datos	50
4.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información	51
4.5 Aspectos éticos	54
CAPÍTULO V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	56
5.1 Situación de la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.....	57
5.2. Estado actual de la calidad y volumen de la oferta exportable del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.	70
5.3 Procedimiento para optimizar la gestión de compra del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.	77
Conclusiones.....	94
Recomendaciones	94
Bibliografía	96
Apéndice.....	99
Apéndice 1. Entrevista presencial realizada al gerente general Ing. Eder Grandez Muñoz	99
Apéndice 2. Entrevista presencial realizada al encargado de Área Almacén Señor Luis Ortiz Armar.....	102
Apéndice 3. Entrevista presencial realizada al encargado de Área de Control de Calidad Señor Hermes Bernal Coronel.....	104
Apéndice 4. Entrevista a socios de la CAC Bagua Grande	106
Apéndice 5. Entrevista contestada por medio de correo electrónico al socio el Señor Wenseslao Bernal y Ramiro Yaupari	108
Apéndice 6. Entrevista vía telefónica a la empresa exportadora de Café verde en grano APROCASSI.....	110

Apéndice 7. Entrevista vía telefónica a la empresa exportadora de Café verde en grano COOPAFSI	112
Apéndice 8. Entrevista a la empresa exportadora de café verde en grano ONG PROA.....	114
Apéndice 9. Fotos de la visita a la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.....	115
Apéndice 10. Fotos de visita a la Cooperativa de servicio múltiples APROCASSI.....	123
Apéndice 11. Fotos de visita a la Cooperativa Agregaría Cafetalera Frontera San Ignacio Ltda - COOPAFSI.....	125
Apéndice 12. Fotos de visita a ONG PROA.....	127
Apéndice 13: Constancia de consentimiento informado de acceso publico	128
Apéndice 14: Instrumentos validados	129
Anexos.....	165
Anexo 1. Programa de capacitación sobre manejo de cultivos y control de plagas y enfermedades	165
Anexo 2. Programa de capacitación sobre cata de Café	167
Anexo 3. Costos bienes y servicios	169
Anexo 4. Cotizaciones.....	172

Índice de tablas

Tabla 1 Componentes de MACOLA	30
Tabla 2 Operacionalización de variables	46
Tabla 3 Análisis de los principales proveedores en la gestión de compra	65
Tabla 4 Precios de estiba	66
Tabla 5 Análisis FODA de gestión de compras (acopio café pergamino) de la CAC. Bagua Grande Ltda.....	67
Tabla 6 Análisis FODA Cruzado de gestión de compras (acopio café pergamino) de la CAC. Bagua Grande Ltda.	68
Tabla 7 Factores críticos del proceso de compras de la CAC Bagua Grande Ltda.	69
Tabla 8 Zona Cafetalera en producción en la provincia de Utcubamba	71
Tabla 9 Cantidades café pergamino aproximada por programas 2016 – 2018.....	71
Tabla 10 Comparación de la compra de café pergamino con cantidad exportada café verde grano	72
Tabla 11 Cantidades exportadas por país del café Verde en grano de la Cooperativa Bagua Grande Ltda. 2016-2018.....	72
Tabla 12 Proceso para obtención de café verde en grano: factores de calidad.....	75
Tabla 13 Clasificación de calidad del café según catación de la CAC Bagua Grande Ltda.	76
Tabla 14 Análisis del procedimiento de la gestión de compras de la CAC. Bagua Grande respecto al proceso de compras que realizan las cooperativas cafetaleras de la macro región.	86
Tabla 15 Estrategias de fidelización de socio con proveedor	87
Tabla 16 Comparación de softwares por criterios	88
Tabla 17 Propuesta de actividades según factor crítico	89
Tabla 18 Indicadores para evaluación de socios.....	92
Tabla 19 Pronóstico de tendencia para finales del 2019 en exportación de café verde en grano ..	92
Tabla 20 Costo beneficio de implementación de actividades para solución de factores críticos ..	93

Índice de figuras

Figura 1 Procedimiento para optimizar la gestión de compras	17
Figura 2 Calidad de pedido generado	20
Figura 3 Volumen de compra.....	20
Figura 4 Entregas perfectamente recibidas	21
Figura 5 Modelo Sicar	31
Figura 6 Modelo DISTRITOK.....	32
Figura 7 Organigrama de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.....	38
Figura 8 Principales mercados valor FOB CAC Bagua Grande Ltd.....	42
Figura 9 Organigrama CAC Bagua Grande;.....	58
Figura 10 Situación actual de la gestión de compra según la Gerencia General	59
Figura 11 Situación actual de la gestión de compra según el área de almacén	60
Figura 12. Situación actual de la gestión de compra según el área de control de calidad	62
Figura 13 Factores Críticos en el procedimiento de gestión de compras del café pergamino.	63
Figura 14 Principales problemas que enfrentan los socios de la CAC Bagua Grande que repercute en la oferta exportable del café verde en grano.	72
Figura 15 Principales mercados CAC Bagua Grande Ltda., según exportaciones en valor FOB .	74
Figura 16. Proceso de compra de café pergamino a socios de APROCASSI.....	78
Figura 17 Estrategias en la gestión de compra que benefician la calidad y volumen del café.	79
Figura 18 Acciones de PROA ante los factores críticos de la gestión de compras	80
Figura 19. Características de la gestión de compras de PROA.	81
Figura 20. Procedimiento de gestión de compras de la empresa COOPAFSI	83
Figura 21. Fidelización de socios cafetaleros de COOPAFSI	84
Figura 22 Encargado del área de almacén de café pergamino el señor Luis Ortiz Armar.....	115
Figura 23. Muestra de café.....	116
Figura 24. Trillado de café.....	116
Figura 25. Instalaciones de la Planta Procesadora de café de la C.A.C Bagua Grande	116
Figura 26. Área de Proceso de café pergamino a café verde en grano.....	117
Figura 27. Ingreso de café pergamino en sacos	117
Figura 28. Maquinaria para pilado de café.....	118
Figura 29. Pulido y selección de café en mallas	118
Figura 30. Laboratorio de control de calidad de café	119
Figura 31. Instalaciones del laboratorio	119
Figura 32. Recojo de muestra de café para evaluar su calidad	120
Figura 33. Tostado de café para catación	120
Figura 34. Entrevista con el asistente del Área de Control de Calidad	121
Figura 35. Entrevista con el encargado del Área de Control de Calidad el Señor Hermes Bernal Coronel	121
Figura 36. Entrevista con el Gerente General Ing. Fortunato Pérez	122
Figura 37. Área de Recepción de café pergamino en sacos.....	123
Figura 38. Recojo de muestra de café pergamino.....	123
Figura 39. Área de Control de Calidad del café	124
Figura 40. Plantaciones de café	125
Figura 41. Granos de café cerezo.....	125
Figura 42. Recepción de café cerezo	126
Figura 43. Maquinaria procesadora de granos de café cerezo a café verde en grano	126

Figura 44. Entrevista al gerente general Richard Montes	127
Figura 45. Cotización de software SICAR.....	172
Figura 46. Promedio salarial de jefe de compras.....	172
Figura 47. Ficha técnica de secadora rotativa SER 150X.....	173
Figura 48. Promedio salarial de Operación de producción	173
Figura 49. Cotización de impresora multifuncional	174
Figura 50. Cotización de una computadora.....	174

Resumen

La presente investigación se llevó a cabo en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. ubicada en el departamento de Amazonas, en la ciudad de Bagua Grande, provincia de Utcubamba. Esta empresa se dedica a la comercialización del café verde en grano para su exportación mediante la negociación con intermediarios. En la actualidad cuentan con más de 450 socios de diferentes zonas de Bagua Grande y Cajamarca. La asociación vende su café a mercados más exigentes del mundo como Green Mountain y Starbucks en Estados Unidos.

En el estudio realizado se identificó que la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda., no cuenta con un área de compras que se responsabilice y encargue exclusivamente de los procesos que intervienen en ella para cumplir de manera eficiente los requerimientos que solicite el cliente, los encargados de este proceso son el área comercial y almacén.

Este trabajo tiene como finalidad determinar los factores críticos de la gestión de compras que inciden en la oferta exportable del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

El análisis se basa en la situación actual de la gestión de compras de la cooperativa, identificación de factores críticos, evaluación de la calidad y volumen de la oferta exportable, considerando la relación de la cooperativa con sus socios, que influye en su desempeño.

La principal deficiencia en la gestión de compras de la Cooperativa es la falta de plataformas tecnológicas que permita el control y seguimiento de las compras, la ausencia de criterios de

evaluación de proveedores e indicadores claves del desempeño de los mismos y carencia de tecnología en el servicio de acopio.

Por lo tanto, la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande a través de la implementación de infraestructura informática y tecnología para el secado de la compra de materia prima café pergamino podrá brindar un eficiente servicio de gestión de acopio que le permita aumentar su oferta exportable e incursionar en nuevos mercados.

Para su realización se utilizó el diseño Cuantitativo Descriptivo Correlacional. Para la recolección de datos se manejaron instrumentos como la Guía de Entrevista a Profundidad, Análisis Documental y Ficha Biográfica.

Palabras Claves: Gestión de compras, oferta exportable, infraestructura informática

Abstract

The present investigation was carried out in the Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Brande Ltda. Located in the department of Amazonas, in the city of Bagua Grande, province of Utcubamba. The Cooperative is dedicated to the commercialization of green coffee in grain for export through negotiation with intermediaries. Currently they have more than 450 members from different areas of Bagua Grande and Cajamarca. The cooperative sells its coffee to the most demanding markets in the world such as Green Mountain and Starbucks in the United States.

In the present investigation it was identified that Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Brande Ltda., Does not have a purchasing area that is responsible for and exclusively responsible for the processes that intervene in it to efficiently fulfill the requirements that the client requests, those in charge of this process are the commercial area and warehouse.

The purpose of this research is to identify the critical points of purchasing management that affect the exportable supply of green coffee beans from Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Brande Ltda.

The research is based on the analysis of the current situation of the purchasing management of the cooperative, identification of critical points, evaluation of the quality and volume of the exportable offer, considering the relationship of the cooperative with its partners, which influences its performance.

The main shortcoming in the purchasing management of the Cooperative is the lack of technological platforms that allow the control and monitoring of purchases, the absence of supplier evaluation criteria and key indicators of their performance and lack of technology in the service storage management.

Therefore, the Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande through the implementation of computer infrastructure and technology for drying the purchase of raw material parchment coffee may provide an efficient collection management service that allows you to increase your exportable supply and venture into New markets.

For the present investigation the Quantitative Descriptive Correlational design was used. For the collection of data, instruments such as the Deep Interview Guide, Documentary Analysis and Biographical Record were handled.

Key words: Purchasing management, exportable offer, IT infrastructure

Introducción

Las empresas en la actualidad operan en mercados cada vez más competitivos que exigen productos y servicios de la mejor calidad y al mejor valor total. Por ello, la gestión de compras cumple una función importante en el proceso de la cadena de suministros, dado que es el primer paso para la obtención de un producto que pueda satisfacer las necesidades del consumidor.

La gestión de compras incluye los procesos de evaluación, selección y mejora continua de los proveedores con el objetivo de adquirir materia prima de calidad en el momento oportuno y a un precio justo. Por lo que, la eficiente gestión de compras permite a las empresas optimizar costos, controlar la calidad y los inventarios, mantener una buena relación con proveedores y mejorar su desempeño, permitiendo incrementar los beneficios y la rentabilidad de la empresa.

En las empresas cafetaleras exportadoras de la región amazonas existen deficiencias en la gestión de compras específicamente por la falta de planeación y control, debido a la ausencia de infraestructura informática, que permita tener información en tiempo real sobre el insumo o materia prima, proveedores, precios y stock actual. Además, la falta de digitalización del proceso de compras influye significativamente en la oferta exportable del café verde en grano.

En los últimos años, las exportaciones de café orgánico han crecido sostenidamente no solo por contar con condiciones favorables para su producción, sino también por su aroma y sabor. Estos factores han logrado que el Perú se posicione como el segundo exportador de café orgánico en el mundo.

Esta investigación permitirá identificar los factores críticos de la gestión de compras que inciden en la oferta exportable de café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda., con el fin de proponer un procedimiento de gestión de compras para mejorar la competitividad de la empresa.

Con lo que respecta a la metodología se utilizó el diseño Cuantitativo Descriptivo Correlacional. Para la recolección de datos se manejaron instrumentos como la Guía de Entrevista a Profundidad, Análisis Documental y Ficha Biográfica.

La función principal de la gestión de compras es actuar como intermediario con los proveedores buscando obtener un beneficio mutuo. La adecuada gestión de compra permite mejorar la comunicación y relación con los proveedores para obtener productos de calidad. La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. al implementar una plataforma tecnológica en la gestión de compras incrementará su oferta exportable contribuyendo con el desarrollo económico y social de la región Amazonas.

Para mayor comprensión del estudio, la tesis se ha dividido por capítulos, los cuales se detallan a continuación:

En el capítulo I, definido como “Planteamiento del Problema”, se muestra la situación problemática, se establece la formulación de los objetivos, tanto general como específicos, los que son fundamentales para llevar a cabo la investigación, finalmente se detalla la importancia y el impacto positivo que tendrá en los socios de la Cooperativa Cafetalera Bagua Grande Ltda.

En el capítulo II, determinado como “Marco Teórico”, se muestran los respectivos antecedentes de la investigación basados en trabajos similares, los cuales sirven como referencia para analizar el contexto de la investigación, por último, se detalla la base teórica.

En el capítulo III, se presentan la “Hipótesis y Variables”, se realiza el planteamiento de la hipótesis general y específica, asimismo se define operacionalmente las variables de estudio.

En el capítulo IV, se señala la “Metodología”, donde se establecen los métodos, el diseño, la muestra, los instrumentos utilizados en la investigación, para obtener información y poder realizar los objetivos específicos.

En el capítulo V, denominado como “Resultados y Discusión” se muestran los resultados obtenidos en el trabajo de campo, la interpretación de los mismos y su relación con el análisis de la hipótesis.

Por último, se presentan las conclusiones y recomendaciones, teniendo como referencia el problema de la investigación y los resultados..

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la situación problemática

El Perú, a nivel mundial, es el segundo exportador de café orgánico, lo que ha permitido el ingreso del café a 50 países del mundo; sin embargo, se observa ineficiencias en la gestión de compras del café pergamino insumo principal para la obtención de café verde en grano. Dentro de la gestión de compras existen procedimientos a realizar siendo el más relevante el servicio de acopio donde se observan limitaciones que no permiten un mejor posicionamiento, debido a la falta de infraestructura e implementación de tecnología para el proceso de secado.

La gestión de compras es factor clave para el desarrollo conveniente de las empresas dado que garantiza los mejores insumos para los procesos de una empresa. La alta competencia genera que se busquen mejores prácticas para optimizar la gestión de compras con el objetivo de incrementar la rentabilidad y competitividad de las empresas. Los países de Brasil, Chile y Colombia nos llevan una gran ventaja debido a que los departamentos de compras conocen a profundidad a sus proveedores se involucran en sus procesos productivos y aplican estrategias de fidelización para generar un beneficio mutuo. (Conde, 2018)

En el mercado internacional la designación del precio del café es muy variable y generalmente desfavorable para el Perú, situación que debe obligar a aumentar los volúmenes de producción y calidad del café verde en grano permitiendo mayores posibilidades de competir en el mercado. Actualmente, existen mejoras en las variedades de café debido al avance tecnológico aumentando los rendimientos de los cafetales, sin embargo, los costos elevados no permiten

adquirir mejor infraestructura tecnológica para su expansión. (Ministerio de Agricultura y Riego, 2014)

Las cooperativas cafetaleras internacionales especialmente de Brasil y Colombia han optado por digitalizar el proceso de compras con el fin de tener acceso a información en tiempo real sobre sus operaciones, conecta la entrega del productor con las órdenes de exportación lo cual permite proyectar las ventas y satisfacer mayores volúmenes de compra, registrar la calidad y volumen de cada lote de café y realizar el pago al productor. Los centros de acopio cuentan con la infraestructura y equipamientos necesarios para medir la humedad y realizar el secado del café. Cada vez más países invierten en la creación de centros de acopio o implementación de este servicio con el fin de mejorar los niveles de trazabilidad y calidad del café. (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2012)

A nivel nacional se observa deficiencias en el traslado de café, a causa de los problemas climatológicos e infraestructura vial, teniendo impactos negativos en la calidad de grano disminuyendo los volúmenes de producción y rentabilidad del cultivo. Por otro lado, la mayoría de empresas cafetaleras no han implementado programas informáticos software para la gestión más eficiente de la información. (Léger, 2016)

En la región de Amazonas se encuentra la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande dedicada al acopio y comercialización de café verde en grano donde la principal deficiencia que tienen es que no cuentan con un área de compras debidamente estructurada en su organigrama, por lo que, esta función es realizada por el Área Comercial y Almacén, además la falta de digitalización del proceso de compras genera problemas en el control y calidad del café. Otro

factor crítico se observa en la compra de café pergamino a través del acopio del mismo donde reciben el café con humedad superior a lo establecido debido al exceso de lluvias que se presenta en la región y no permite el secado apropiado del café evidenciando la falta de implementación de tecnología adecuada. Por otra parte, la ausencia de capacitación a los productores para la entrega óptima del café influye en los volúmenes de recepción del café pergamino dado que se basa en la relación de confianza entre la cooperativa y los productores existiendo problemas en la calidad del café e incumplimiento de compromisos.

1.2 Formulación del problema

Los factores críticos de la gestión de compras inciden en la oferta exportable del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

1.2.1 Problema general

¿Cuáles son los factores críticos de la gestión de compra que inciden en la oferta exportable del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.?

1.2.2 Problemas específicos

PE1: ¿Cómo se encuentra la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.?

PE2: ¿Cómo se encuentra la calidad y volumen de la oferta exportable del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.?

PE3: ¿Cuál es el procedimiento más adecuado para optimizar la gestión de compra del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar los factores críticos de la gestión de compra que inciden en la oferta exportable del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

1.3.2 Objetivos específicos

OE1: Diagnosticar la situación de la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

OE2: Identificar el estado actual de la calidad y volumen de la oferta exportable del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

OE3: Proponer procedimiento para optimizar la gestión de compra del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Importancia de la investigación

En el Perú el café es considerado como uno de los cultivos más representativos a nivel nacional, además es la principal fuente de trabajo de los pequeños y medianos productores dedicados al cultivo.

La caficultura es la actividad agrícola más importante en los valles de la selva del país donde los mayores rendimientos se producen en las regiones de Amazonas, San Martín y Cajamarca, no obstante, existe una demanda de café peruano superior a la que se oferta en el mundo, por ello se

debe fortalecer la oferta nacional optimizando el volumen y calidad del cultivo para satisfacer las exigencias del mercado global. (Vergara, 2012)

La región Amazonas se caracteriza por ser una zona cafetalera al contar con diversos microclimas y suelos óptimos para la producción de café de alta especialidad reconocidos por sus características organolépticas, por ello los productores son exigentes en los procesos de recolección, selección y procesamiento del cerezo, pero, existen problemas en el secado del café pergamino generando deficiencia en la gestión de compras. (Gobierno Regional Amazonas, 2015)

Dentro de la gestión de compras, uno de sus principales procesos es el acopio cuya función es reunir la productividad de los productores de la zona con el fin de mantener los granos en óptimas condiciones que permita competir en volúmenes y calidad en los mercados internacionales, por eso, los pequeños productores buscan asociarse con cooperativas que cuenten con infraestructura de apoyo que les garantice el traslado, acopio y almacenamiento adecuado para la producción sostenible del café.

El productor envía el café al centro de acopio donde se realiza el plumeado y recoge una muestra para controlar la humedad y llenar un informe con las características del café, todo ello es registrado de forma manual, generando exceso de archivadores que no permiten llevar un adecuado control de los volúmenes que ingresan en la planta de acopio.

Según lo expuesto, beneficiará a socios de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande el evitar mayor porcentaje de merma por condiciones climatológicas que no permiten el debido secado del café e influyen en el volumen y calidad del mismo. Además, los productores tendrán mayores ingresos logrando una actividad más rentable que propicie inversiones en la finca que permitan mayor productividad por hectárea de café.

La CAC. Bagua Grande no cuenta con una adecuada infraestructura tecnológica y maquinaria para el secado de café pergamino, por lo que no brinda un eficiente servicio de gestión de acopio que le permita aumentar su oferta exportable e incursionar en nuevos mercados.

1.4.2 Viabilidad de la investigación

- a) Viabilidad técnica: la investigación realizada es técnicamente viable debido a la existencia de indicadores de rendimiento en la gestión de compras que permitirá optimizar costos y tiempo en procesamiento del café verde en grano realizado por la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande, además la metodología utilizada en la investigación basada en fuentes primarias por medio de entrevistas a productores, gerente de compras de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. y expertos en el rubro del negocio permitirá lograr los objetivos propuestos.

- b) Viabilidad económica: la actual situación económica y financiera de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande posibilitara llevar acabo propuestas brindadas como es la adquisición de nueva tecnología que optimizará el servicio de gestión de acopio generando aumento en la oferta exportable.

c) Viabilidad social: La investigación permitirá el crecimiento de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande y socios mejorando su oferta exportable en términos de volumen y calidad.

1.4.3 Limitaciones del estudio

En la investigación se mostrarán limitaciones, las mismas que dificultaran el desarrollo progresivo del estudio, una de las cuales es la que implica la distancia geográfica en que se encuentra la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande, situada en la ciudad Bagua Grande – Amazonas, esto genera la poca disponibilidad de las investigadoras para la recolección de información, por ende, los costos de traslado serán constantes desde la ciudad de Chiclayo hacia las instalaciones de la empresa.

Otra de las limitaciones de la investigación son las pocas fuentes de información y base de datos relacionado a temas del proceso de acopio del café o productos similares.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de investigación

Se encontraron distintas investigaciones sobre temas relacionados a la importancia de implementar estrategias en la gestión de compras de cooperativas y empresas, enfocándose en temas de rendimiento productivo, control de calidad basado en las características físicas y propiedades organolépticas del grano en tasa logrando mayor competitividad en los mercados internacionales.

Por lo que, los temas planteados son la capacidad logística y comercial, indicadores de calidad, productividad, centro de acopio, medición del rendimiento de los proveedores, reducción y manejo eficiente de costos.

Cabe destacar que la gestión de compras es un campo de estudio que ha tomado mayor relevancia en los últimos años debido a que la empresa o cooperativas tienen como objetivos mejorar márgenes de beneficio y entablar mejores relaciones entre los actores del proceso de compra.

2.1.1 Antecedentes internacionales

Cepeda (2011) en su tesis titulada *“Estudio de factibilidad para la creación de centros de acopio destinado a la comercialización de cacao fino de aroma en zona de la troncal”* para obtener título de Ingeniero Industrial tiene como uno de sus objetivos mejorar el manejo y control de calidad del cacao en los centros de acopio. Por ello, concluye que es fundamental que el cacao cumpla con condiciones orgánicas en la cosecha y post-cosecha implementando

maquinaria para el secado de forma artificial o la construcción de tendales para el secado natural expuesto al sol hasta lograr cumplir con los estándares de humedad. La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. recepcionan el café pergamino con un porcentaje del 16% de humedad siendo superior a lo establecido por el mercado internacional, porque no existe un cronograma de entrega que estipule cantidad y tiempo de acopio por proveedor, que evite saturación de las instalaciones y maquinaria de la cooperativa.

Sacco (2011) en su artículo “*La Caficultura en Brasil Evolución, Situación actual y Nuevos retos cara al futuro*”, hace énfasis en la importancia de agregar valor a la etapa de procesamiento de café con el establecimiento de plantas de despulpado, lavado y secado del café con el objetivo de aumentar la calidad del producto cumpliendo con los estándares internacionales, al mismo tiempo manifiesta que la competencia mundial y el comportamiento actual de los mercados genera la innovación de los procesos para aumentar la oferta exportable. La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. buscando dar un valor agregado a su producto ha implementado maquinaria en la planta de acopio para obtener mayor capacidad de rendimiento y almacenamiento para aumentar su oferta exportable y lograr nuevas relaciones comerciales, a pesar de ello aún no se ha podido cumplir con la demanda del mercado internacional en su totalidad.

Cooperativa de Producción Agropecuaria Cafetaleros en Acción - COPROCAFER R.L.
(2011)

en su “*Plan de Negocio Acopio y Comercialización de Café*” tiene como finalidad la comercialización de café orientado al mercado internacional a través del acopio del café en pergamino dándole un valor agregado mediante el proceso de secado para una mejor calidad.

Además, consideran importante la realización de un análisis de mercado para conocer el entorno y tendencias del comprador internacional para una mejor toma de decisiones en el desarrollo del negocio. Se concluye que para obtener un mejor precio primero deben organizarse posteriormente implementar metodológicas que permitan una ventaja competitiva para obtener mayor productividad. La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. a pesar de contar con una planta de acopio y personal capacitado, carece de un sistema de control eficiente que permita medir sus rendimientos para el buen manejo de la producción.

González (2012) en su tesis de grado para la obtención del título de magíster en Administración de Empresas "*Modelo de empresa asociativa acopiadora de Cacao Fino de Aroma para los productores del cantón Quinsaloma*" los productores de cacao obtienen bajos precios por sus productos debido a una disminución de la calidad que se origina por un manejo post-cosecha defectuoso. Por ello el objetivo de la investigación es proponer un procedimiento de empresa asociativa acopiadora de cacao fino de aroma para los productores del cantón Quinsaloma que contribuya a mejorar los precios. Por tal motivo, realizaron una evaluación en la cadena de valor del cacao mediante un análisis documental que permita evidenciar los beneficios de invertir en el sector. Se plantea un sistema de gestión de calidad para las empresas asociativas acopiadoras de cacao con el fin de lograr la estrategia de diferenciación que permita consolidar la cadena productiva e incrementar el volumen y calidad de la producción. En resumen, concluyen que las empresas asociativas contribuyen a mejorar los ingresos de los productores, al capacitarlos en manejo de cultivo y plagas y enfermedades, brindar asistencia técnica que permita constatar la calidad de los productos ayudando a su comercialización con el fin de obtener beneficios económicos para el desarrollo humano y social. La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. debe establecer que actividades deber realizar para conseguir

mejores resultados en calidad y volumen, el café de la región de Amazonas tiene características organolépticas únicas en aroma y sabor, debido a su producción orgánica posiciona al café en los mejores mercados internacionales, sin embargo esta cadena de valor se ve afectada en el manejo post-cosecha del café, principalmente en el proceso de secado que por las condiciones climáticas, ausencia de sol la humedad del café disminuye su rendimiento en tasa y calidad ocasionando mermas.

Ramírez (2014) en su trabajo de investigación para optar el título de magíster en Ingeniería Industrial *“Diseño de una estrategia para la administración del almacén e inventario de las muestras en CV Colombian Coffee”* tiene como objetivo analizar la trazabilidad de sus productos con la finalidad de mejorar la gestión de compras del Colombian Coffee, para lo cual, realizaron el análisis del entorno actual dentro del departamento de muestras donde encontraron desinformación sobre temas de inventario disponible, trazabilidad o ubicación de producto haciendo que la operación realizadas sean menos ágiles y eficientes. Por lo expuesto, concluye la implementación de estrategias integradas tanto para inventarios en los almacenes y la clasificación ABC de los productos, cantidad óptima de inventario por producto y volúmenes de producto por pedido. La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. a pesar de contar con almacenes aun su capacidad es limitada para atender varios pedidos a la vez, el problema es más grande cuando el café pergamino no llega con humedad adecuada generando que se utilice espacios destinados a otro tipo de servicio, además las CAC Bagua Grande no posee con un sistema eficiente para control y trazabilidad, siendo su única fuente de información archivos realizados manualmente generando pérdidas de tiempo.

2.1.2 Antecedentes nacionales

En el entorno nacional se presentan escasas investigaciones sobre la gestión de compras y que guarden relación con la problemática de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. Se hallaron los siguientes antecedentes:

Escalante (2014) en su tesis titulada “*Cambios en la demanda mundial de alimentos y la Exportación de café orgánico (2005-2012)*” para obtener el grado de Maestro en Economía con mención en Comercio y Finanzas Internacionales” cuyo objetivo es determinar las variaciones en la demanda mundial de las exportaciones de café orgánico, así mismo la implementación de la teoría de ventaja comparativa para beneficios del país, concluyendo que existe un tendencia de consumo de alimentos orgánicos, los cuales deben tener altos niveles de calidad y ser saludables además indica que el Perú exporta café orgánico a más de 45 destinos internacionales. La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. solo exporta a dos grandes potencias a Estados Unidos y Alemania debido a su limitada oferta exportable.

Arias (2011) en el estudio de “*Factores que limitan la oferta exportable de productos derivados del cacao de la cooperativa agrícola Satipo*” para obtener el título profesional de licenciada en Administración de Negocios Internacionales tiene como objetivo identificar los factores que influyen en la oferta exportable de los productos derivados de cacao. Para obtener información, el investigador realizó cuestionarios dirigidos a los socios cacaoteros de la cooperativa Satipo en el departamento de Junín, relacionada al manejo y proceso del cacao con fines comerciales, entrevistas a representantes y especialistas de la cooperativa y por último información obtenida en campo. Teniendo como resultado baja tecnología usada en los procesos

disminuye la calidad en el cacao, además existe deficiente asesoría en temas de innovación y transformación para el desarrollo de productos de calidad. Se concluye que es necesaria la inversión en infraestructura para el adecuado manejo de la post-cosecha que permita obtener un grano de calidad comerciable. La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. debe realizar asesorías en apoyo técnico y agrícola a sus socios que le permitan entregar el café con el porcentaje de humedad establecido 12% y evitar bajo rendimiento de calidad.

Peña y Gutiérrez (2008) de acuerdo a su investigación *“Sistema de soporte de decisiones en una empresa de acopio e industrialización del café”* para obtener el título de profesional de licenciado en Administración de Negocios Internacionales menciona que el software ocupa una posición cada vez menos descentralizado dentro de una empresa cuando es una herramienta clave para que permite almacenar y organizar un gran número de datos de forma inteligente que sirve de ayuda en la toma de decisiones. La tesis tiene como objetivo proponer la implementación de software SQL PYME en base a los requerimientos de interés para los responsables de las áreas de acopio e industrialización de la empresa de café Negociaciones Arévalo S.A. La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. realiza el registro de las operaciones de acopio de forma manual y lleva el control y gestión del proceso en archivadores, que son almacenados en una oficina, la cooperativa debe implementar un software que le permita almacenar y organizar estos datos, para gestionar mejor la información y base de datos de proveedores, información detallada del café y pago por volumen recepcionado.

Cárdenas (2013) en el *“Análisis y Propuestas de Mejora para la Gestión de Abastecimiento de un empresa Comercializadora de Luminarias”* para obtener el título de ingeniero industrial,

tiene como objetivo proponer soluciones en la gestión de abastecimiento de una empresa comercializadora de luminarias para incrementar su rentabilidad, sugiere la implementación de un sistema que le permita llevar el control del almacén y tomar mejores decisiones para encontrar un punto óptimo de compra por cada proveedor con el fin tener un nivel de inventario con stock de seguridad que permita abastecer la demandar exterior. La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. no tiene un control riguroso sobre la frecuencia de órdenes de compra debido a que sus negociaciones se basan en la confianza y buena fe del proveedor, por ello solo se limitan a cumplir con lo pactado sin abastecer la demanda total del mercado.

Ministerio de Agricultura y Riego (2012) en su muro semanal público que, para reactivar la producción nacional, entrego equipos de pilado y secado a centros de acopio ubicados en la región amazónica, realizando la inversión con el fin de mejorar el enfoque de la cadena de valor incrementando la productividad del café y cacao. Esta noticia tiene relevancia en la investigación debido a la importancia de contar con infraestructura y equipos tecnológicos que permitan llevar un mejor desarrollo y control de proceso de café.

2.2 Base teórica

2.2.1 Gestión de compras

La gestión de compras bajo el enfoque como función logística, es el área que actúa como el agente entre el cliente y proveedor formando parte de la cadena de suministros, además tiene como objetivo obtener calidad, cantidad y precio justo entre la empresa y el proveedor para obtener un beneficio mutuo. (Mora A. , 2008)

Errasti (2012) afirma que la gestión de compra es una función estratégica de integrar de manera eficiente los proveedores externos con la organización de la empresa.

Además, que la función principal de la gestión de compras es actuar como intermediario con los proveedores, buscando obtener mejores beneficios para ambos.

2.2.2 Objetivos de las compras

Mora (2008) Indica los siguientes objetivos para el área de compras:

- Mantener continuidad en el abastecimiento de los bienes y servicios solicitados.
- Conservar de manera óptima los índices de inventarios para tener un equilibrio entre el servicio o producto ofrecido y la demanda de los clientes.
- Establecer acuerdos con proveedores que permita optimizar las relaciones comerciales a largo plazo.
- Obtener costos bajos acordes a la calidad.
- Conseguir un buen costo de compra para posición competitiva de la empresa en el mercado.
- Garantizar productos de calidad.
- Encontrar mejores opciones que satisfagan las necesidades de los clientes a costos menores.

2.2.3 Factores críticos en la gestión de compras

El procedimiento de compras de las organizaciones tiene como finalidad adquirir materias primas o insumos necesarios para realizar las actividades productivas, a pesar de ello se generan

factores críticos en la gestión de compras que repercuten en los resultados productivos y financieros. (Espejo, 2015)

- Falta de políticas en la compra: establecer los lineamientos bajo los cuales se debe realizar una acción de compra.
- No estandarizar proveedores: desarrollar el perfil de cada proveedor para tener información precisa sobre su capacidad de producción, las características de sus insumos, la confiabilidad en cumplimiento de estándares de calidad y tiempos de entrega.
- Falta de evaluación de proveedores: es necesario llevar un registro del desempeño de los proveedores considerando cantidades atendidas, cumplimiento de calidad, factores de reposición de materiales devueltos.
- Carencia de tecnología informática: la conectividad de todas las áreas de la organización a través del uso de la tecnología con software que lleve el control de las compras y permita obtener información en tiempo real para la adecuada toma de decisión de las compras.
- Proceso de abastecimiento: Contar con los espacios e infraestructura adecuada para abastecerse de insumos, llevar control y registro de materiales que ingresan al almacén.
- El proceso de abastecimiento no termina en la orden de compra: establecer relaciones a largo plazo con el proveedor a través de la cooperación y confianza mutua, intercambiar información necesaria para obtener mejores niveles de calidad y aumentar la rentabilidad de la cadena de abastecimiento.

2.2.4 Procedimiento para optimizar la gestión de compras

La gestión de compras no es solamente realizar transacciones para adquirir insumos involucra la planeación, ejecución y control de todas las adquisiciones realizadas por la empresa. La competitividad global conlleva a las empresas a desarrollar un procedimiento para optimizar la gestión de compras.

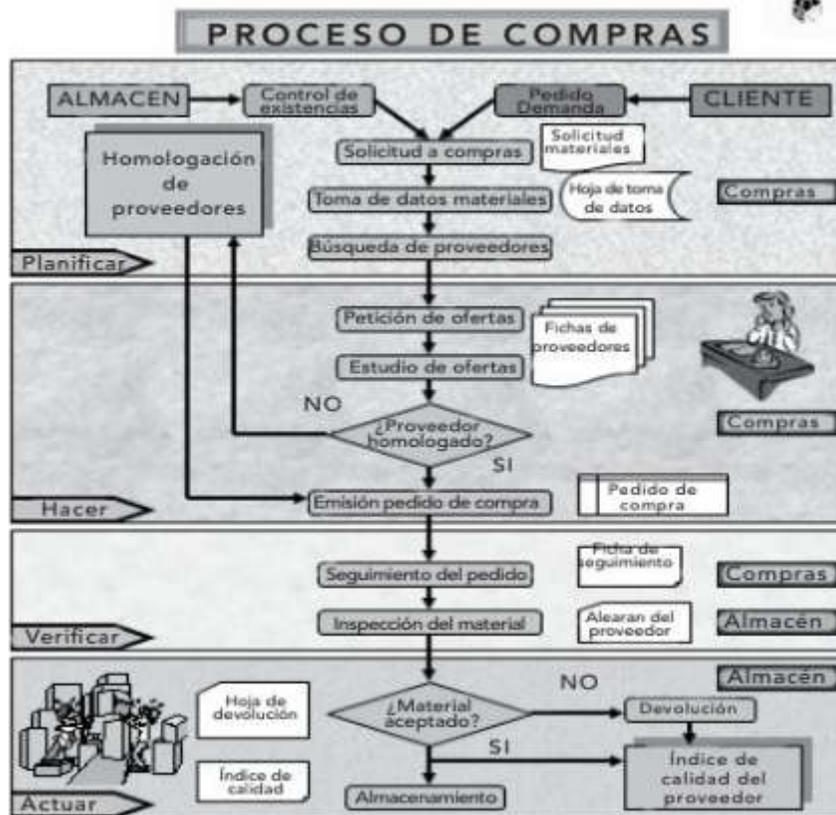


Figura 1 Procedimiento para optimizar la gestión de compras
Fuente: Ligia (2013)

La figura 1. Muestra las fases de compra que es planificar, hacer, verificar y actuar. Asimismo, indica los responsables involucrados en el proceso siendo compras y almacén. El cliente es quién realiza el pedido de acuerdo a los estándares de calidad solicitados se emite una solicitud de compra, posteriormente se realiza la búsqueda de proveedores de acuerdo a la

petición de ofertas y el estudio de las mismas se selecciona al proveedor quien realiza la emisión del pedido, siendo el área de compras y almacén los encargados de dar seguimiento e inspeccionar el pedido si este cumple con los requisitos es aceptado y almacenado.

2.2.5 Evaluación de proveedores

2.2.5.1 Objetivos de la evaluación de proveedores

Para obtener un eficiente proceso de la cadena de abastecimiento es necesario evaluar y certificar proveedores (Mora A. , 2008):

- Crear portafolios de proveedores actuales.
- Determinar fortalezas y debilidades de cada proveedor.
- Crear relaciones de calidad y duraderas.
- Certificar los procesos y el desempeño de los proveedores.
- Mejorar suministro de la empresa.

2.2.5.2 Medición del desempeño de los proveedores

En el sistema de medición de desempeño de proveedores existe una serie de estrategias que permiten obtener la recolección de información para su posterior análisis con el fin de desarrollar una mejora continua. Al mismo tiempo, tomar decisiones adecuadas para reducir tiempos, mejorar procesos y servicios y disminuir costos. (Leenders, 2012)

Osorio, Herrera, & Vinasco (2008) afirma que: “Uno de los elementos relevantes de un sistema de gestión de proveedores es la evaluación del desempeño de los mismos, entendida ésta como la evaluación del cumplimiento del proveedor de los criterios definidos por la organización como críticos para sus procesos de compras y adquisición de bienes y servicios” (p.44)

La correcta ejecución de la medición de desempeños de proveedores en una empresa u organización permitirá tomar decisiones para el proceso de compras según parámetros establecidos.

2.2.5.3 Indicadores clave del desempeño de los proveedores

Se considera a los proveedores en dos tipos nuevos y actuales. El nuevo es aquel proveedor que no cuenta con registros, que en muchos casos se analiza con más detalle y regularidad. En el caso de los proveedores actuales son aquellos que sus registros y rendimientos son satisfactorios para la empresa.

Luego de la categorización se tomará los siguientes indicadores: calidad, cantidad, precio, tiempos de entrega todo esto registrado en una base de datos para su posterior evaluación. (Medición del desempeño de proveedores, 2012)

2.2.5.4 Métodos de evaluación

2.2.5.4.1 Calidad de los pedidos generados

- Objetivo general: tiene por objetivo detallar las características para el cálculo, aplicación, control y análisis del indicador calidad de los pedidos generados.
- Objetivo específico: controlar la calidad de los pedidos generados por el área de compras.
- Definición: número y porcentaje de pedidos de compras generadas sin retraso o aplazamiento, sin necesidad de información adicional.

$$\text{Valor} = \frac{\text{Pedidos generados sin problemas}}{\text{Total pedidos generados}} * 100$$

Figura 2 Calidad de pedido generado

Fuente: Mora (2010)

- Periodicidad: este indicador se calcula y evalúa cada mes.
- Responsable: el responsable por el cálculo del indicador es el director de compras.
- Fuente de la información: solicitar al departamento de sistemas la relación de pedidos generados durante el período de tiempo acordado para el análisis y un reporte de pedidos generados con problemas.

2.2.5.4.2 Volumen de compra

- Objetivo general: tiene por objetivo controlar el desarrollo y crecimiento en las compras.
- Objetivo específico: controla la evolución del volumen de compra en relación con el volumen de venta.
- Definición: porcentaje sobre las ventas del monto gastado en compras.

$$\text{Valor} = \frac{\text{Valor de compra}}{\text{Total de las ventas}}$$

Figura 3 Volumen de compra

Fuente: Mora (2010)

- Periodicidad: este indicador se calcula cada mes.

- Responsable: el responsable por el cálculo del indicador es el director o responsable de las compras.
- Fuente de la información: solicitar al Departamento de sistemas los valores mensuales de las compras ejecutadas en la compañía y el valor total de las ventas por mes.

2.2.5.4.3 Entregas perfectamente recibidas

- Objetivo general: tiene por objetivo controlar la calidad de los productos y materiales recepcionados, además de supervisar la puntualidad de las entregas de los proveedores de mercancía.
- Objetivo específico: controlar la calidad de los productos y materiales recibidos, y la puntualidad de las entregas de los proveedores de mercancía.
- Definición: número y porcentaje de productos y pedidos que no cumplan las especificaciones de calidad y servicio solicitado, con desglose por proveedor.

$$\text{Valor} = \frac{\text{Pedidos rechazados}}{\text{Total órdenes de compra recibidos}} * 100$$

Figura 4 Entregas perfectamente recibidas
Fuente: Mora (2010)

- Periodicidad: este indicador se calcula cada mes.
- Responsable: el cálculo del indicador es realizado por el responsable de inventarios.
- Fuente de la información: solicitar al departamento de sistemas un reporte de la cantidad de pedidos que fueron rechazados a los proveedores durante el período y el total de las órdenes de compra realizadas por período.

2.2.5.5 Relaciones con los proveedores

La planificación estratégica en la cadena del suministro se centra en la elección de proveedores y que relación se debe establecer con ellos. El desempeño del proveedor es importante para lograr la satisfacción del cliente, por lo que la administración estratégica de suministro se basa en desarrollar una ventaja competitiva entre los proveedores y la organización a través de un sistema de abastecimiento. El propósito de toda organización es satisfacer a sus clientes y brindar una mejora continua al servicio que ofrece, sin embargo, todo ello depende del compromiso de sus proveedores para alcanzar la meta. (Leenders, 2012)

Las nuevas tendencias para mejorar las relaciones con los proveedores son creando relaciones participativas a través de la supervisión y capacitación a proveedores para lograr un desempeño eficiente obteniendo mayor productividad, calidad y competitividad en la organización.

La administración de la cadena de suministro depende principalmente de dos eslabones externos, con sus proveedores directos y clientes. La capacidad de las empresas de conectar estos dos eslabones externos a través de su organización interna determina la eficacia de su cadena de suministro.

En cualquier cadena el eslabón débil determina la solidez de toda la cadena por ende una fuerza mayor en cualquier eslabón puede crear una cadena dominante desde la óptica del cliente, desde el punto de vista interno o desde el punto de vista del proveedor, por ello es importante que la fuerza de cada eslabón sea igual y congruente. Por consiguiente, el objetivo fundamental

de la relación con los proveedores es desarrollar un vínculo de suministro que proporcione ventaja competitiva estratégica a corto y largo plazo.

2.2.5.5.1 Contexto de las relaciones con los proveedores

En la actualidad, las funciones del área de compras involucran a toda la organización siendo una nueva tendencia trabajar en equipo, mientras que antes solo se limitaban a cumplir con sus procesos de selección de proveedores y adquisición de insumos. Dentro de este marco, existe una tendencia hacia un menor número de proveedores, los contratos a largo plazo, la adquisición electrónica y una mejora continua de la calidad, precio y entrega requieren una comunicación más estrecha entre el personal tanto de compras como del área comercial. (Leenders J. , 2012)

Las empresas cuando descubren un proveedor que se desempeña de forma exitosa buscan mantener una amplia relación de comunicación y cooperación con sus abastecedores durante un largo periodo de tiempo. La integración de nuevos proveedores conlleva a un período de aprendizaje y diferencias entre ambas partes.

Las organizaciones de suministro progresivo tratan de encontrar formas y medios de limitar su número total de proveedores y de maximizar los resultados provenientes de un menor número de abastecedores. Sin embargo, el hecho de cambiar con frecuencia de proveedor a causa de un precio aparentemente más bajo puede dar como resultado la obtención del mejor valor a largo plazo.

Para mejorar el desempeño de los proveedores las organizaciones deben compartir información y brindar asistencia a los proveedores, a la par se debe hacer uso de nuevas tecnologías que evolucionen las nuevas necesidades y permitan disminuir los tiempos de solicitud de la orden de compra hasta la entrega del producto a los clientes.

La administración del suministro supervisa la relación entre la organización y el proveedor para satisfacer las necesidades de los clientes, además participa en el intercambio de dinero por bienes y servicios.

2.2.6 Centros de acopio

Se entiende por centro de acopio a la construcción de un lugar que permita reunir la producción de pequeños y medianos productores con el objetivo de alcanzar un volumen comercial de operación, en el cual se realiza la preparación del producto para su transporte y venta en las mejores condiciones posibles.

El Decreto Supremo N° 1193 – DG del 12 de diciembre de 1973, se aprobó la política del Fondo para el Desarrollo de Mercados en el cual se define como centro de acopio al lugar donde se concentran los productos agropecuarios alimenticios naturales, es decir tal como son producidos en el campo para su comercialización organizada y para el ordenamiento del flujo de dichos productos hacia el comercio mayorista. (Oballa & Torrealba, 1974)

Estos lugares deben contar con infraestructura adecuada un área de estacionamiento para la carga y descarga de los insumos, espacio suficiente para la manipulación de productos,

instalaciones para la selección y calibrado, laboratorios para controlar la calidad y verificar el deterioro y características del producto, áreas para realizar tratamientos especiales como lavado, secado, pulido, envase y embalaje.

Por lo tanto, un centro de acopio es una infraestructura comercial en el área rural, que permite introducir mejores tecnologías en el sistema de comercialización.

Entonces podemos concluir que un centro de acopio es el lugar que permite recepcionar materias primas o productos de varios proveedores con el fin de abastecerse de insumos para ser procesados y posteriormente vendidos en el mercado.

El centro de acopio es uno de los medios que permite mejorar el sistema de comercialización y la calidad en los productos, este puede estar ubicado en una zona rural o lugar estratégico que permita reunir el mayor volumen de productos con el fin de satisfacer una mayor demanda.

El centro de acopio no es solo una instalación física, sino una estrategia para mejorar el mercadeo debido a que maneja información de precios, normas de clasificación, investigación de métodos de manejo físico de los productos, asistencia técnica y sistemas de crédito.

2.2.6.1 Finalidad de los centros de acopio

Los centros de acopio deberían tener las siguientes finalidades

- La creación de un canal de compra adicional al tradicional que sirve a las cooperativas o empresas donde especialmente pequeños agricultores ofrecen materia prima para ser transformada y comercializada.

- La creación de centros de acopio propicia en las zonas rurales condiciones de mayor competencia dado que mejora los precios que reciben los agricultores por sus productos.
- Servir de medio para implementar técnicas de manejo físico de los productos desde la cosecha, recolección, selección, transporte y conservación, es decir desde su recolección hasta su venta en mercados urbanos.
- Servir como uno de los modelos para el mejoramiento a largo plazo de los sistemas de producción y acopio de productos agropecuarios y la adaptación de nuevas tecnologías de producción y comercialización

2.2.6.2 Administración del centro de acopio

La gestión administrativa es de gran importancia para el financiamiento adecuado del Centro de Acopio. La flexibilidad y control administrativo son la base fundamental del éxito del centro de acopio, pues deben generar confianza, optimismo y buenos resultados económicos.

Los procedimientos administrativos deben ser claros y deben estar debidamente establecidos para evitar confusiones a los usuarios del centro de acopio.

Es importante clarificar y llevar un control de todos los aspectos relacionados con el procesamiento contable puesto que el centro desempeña funciones de compra y venta de materia prima o productos.

Se debe realizar un organigrama de la Administración del Centro de Acopio, así como elaborar un manual donde se especifique las funciones a desempeñar por cada persona que

participa dentro del proceso. Además, es conveniente establecer los procedimientos administrativos.

2.2.6.3 Beneficios del centro de acopio

Los beneficios principales de un centro de acopio son los siguientes:

- Incremento en el abastecimiento de productos por parte de cooperativas o asociaciones logrando el fortalecimiento de organizaciones empresariales campesinas.
- Generación de nuevos empleos y utilización eficiente de la mano de obra.
- Mejora las condiciones de la calidad de vida de productores con adecuados pagos por productos.

2.2.7 ¿Qué es una plataforma tecnológica?

Las plataformas tecnológicas, son un paquete de servicios de hardware y software, generales y especializados en los que agrupan servicios de mantenimiento y capacitación, tanto para los usuarios como para los proveedores de los mismos que buscan facilitar todos los procesos productivos o de prestación de las empresas industriales o de servicios. (Ligia, Gerencia de compras la nueva estrategia competitiva, 2013)

2.2.7.1 Ventajas

Entre las principales razones que justifican el beneficio de invertir en las plataformas tecnológicas son las siguientes:

- Equipo de implementación balanceado y con poder delegado

- Los encargados de la implementación son líderes que tienen conocimientos tanto técnicos como de negocios
- Es necesario definir que este tipo de organización lleva a un cambio en la estructura de la organización
- Mejor implementación de soluciones empresariales.

2.2.7.2 ¿Para qué se utilizan las plataformas tecnológicas en la gestión de compras?

Las plataformas tecnológicas implementadas en la gestión de compras, proporcionan un acercamiento entre la informática y las comunicaciones incrementando la productividad y competitividad, generando mejores tiempos de respuesta y tiempos de acción mucho más cortos.

Según el artículo publicado en mercado digital, en octubre del 2006, la influencia que ejerce la tecnología en el área de compras, puede describirse de la siguiente manera: “En el caso concreto de la vinculación de tecnología a los procesos de compras y específicamente del uso de internet, se calcula una disminución de precio de adquisición entre un 5% y un 15%, según los cálculos que hacen las consultoras Forrester Research, Aberdeen Group y Athur Andersen. Esto sin contar los beneficios operativos.” (Ligia, Gerencia de compras la nueva estrategia competitiva, 2013)

- Reducir costos
- Incrementar la eficiencia
- Disminuir tiempos de respuesta al cliente
- Suministrar información constante y actualizada

- Mejorar considerablemente la comunicación interdepartamental, permitiéndole tener un mayor conocimiento de los que sucede en la empresa
- Se elimina la duplicidad de la información, pues se cuenta con datos más robustos produciendo información más confiable.
- Hacer más eficiente la integración de los procesos comerciales de mercadeo, ayudando a que la organización obtenga más ventas y mayores utilidades.
- Simplificar procesos operativos, administrativos y de producción.

2.2.7.3 MACOLA

Macola es un paquete de aplicaciones que se ejecutan sobre plataforma Microsoft y abarcan soluciones de contabilidad, gestión de compras, E-busines, CRM, manufactura y distribución, para empresas de mediano y alto movimiento. Los productos Macola combinan sus bondades con comandos de alta flexibilidad y escalabilidad. (Ligia, Gerencia de compras la nueva estrategia competitiva, 2013)

Tabla 1

Componentes de MACOLA

Área o Sistemas	Funciones
Gestión de compras	<ul style="list-style-type: none">• Administración y flujo de materiales• Administración de inventarios• Compras y recepción• Requisición• Cotizaciones pedidos u órdenes de compra• Tiempos y condiciones
Logística y distribución	<ul style="list-style-type: none">• Tiempo y movimientos• Medios de transporte• Control de transporte
Ventas	<ul style="list-style-type: none">• Registro de órdenes• Rotaciones de inventarios• Despachos
Finanzas	<ul style="list-style-type: none">• Mercado cambiario• Manejo fiscal• Relaciones de inversiones• Relación de inventarios• Relación de utilidades• Manejo de anticipos
Contabilidad	<ul style="list-style-type: none">• Cuentas por cobrar• Cuentas por pagar• Contabilidad general• Contabilidad de bancos• Activos fijos

Nota. Las principales funciones que realiza cada aplicación en las diferentes áreas de la empresa, quien hace uso del programa Macola, con el fin de llevar un control y administración de la información e interconectar cada área. Tomada de “Gerencia de compras la nuestra estrategia competitiva”, por Ligia, 2013, Segunda edición, p.232.

2.2.7.4 SICAR

Es un sistema que permite mantener información actualizada, consistente y disponible, para cubrir todas las necesidades de la empresa. El sistema integra todos los procesos involucrados en la gestión, y logra de esta manera tener información centralizada de los productos. SICAR (2015)

Entre sus principales funciones:

- Compras: Registro de entradas al almacén, Registro de proveedores, entre otros.
- Clientes: Registro de clientes, entre otros.
- Proveedores: Registro de Proveedores, entre otros.
- Consultas: Consultas de movimientos, clientes, proveedores, entre otros.
- Reportes: Reportes de ventas, utilidades, compras, artículos, entre otros.



Figura 5 Modelo Sicar
Fuente: SICAR MX (2018)

2.2.7.5 Distritok – SQL PYME

SQL PYME es un software que permite integrar las diferentes acciones de las principales áreas y necesidades de las empresas. Este programa permitirá a la empresa tener una mejor organización, control y planificación. DISTRITOK (2015)

Entre sus principales funciones:

- Compras: Registro de compras, Presupuestos a proveedores, pedidos a proveedores, entre otros.
- Ventas: Registro de Ventas, Consultas de disponibilidad de stock, entre otros.

- Tesorería: Pago de proveedores, Cobros a clientes, entre otros.
- Característica: Define característica para la gestión de los productos.
- Reportes: Reportes de compras, ventas, clientes, artículos, entre otros.



Figura 6 Modelo DISTRITOK
Fuente: DISTRITOK (2018)

2.2.8 Oferta exportable

El comercio internacional brinda oportunidades las cuales se deben aprovechar contando con una oferta exportable de bienes y servicios que cumpla con estándares de calidad y condiciones de demanda de los mercados internacionales.

Ministerio de Agricultura y Riego (2015) define la oferta exportable como los volúmenes o productos requeridos por el cliente de una determinada empresa, los cuales satisfacen los requerimientos solicitados de un mercado.

Otra definición indica que la oferta exportable son todas las cantidades o volúmenes de un producto determinado con especificaciones como calidad, tiempo o estacionalidad. (Centro de Comercio Internacional, s.f)

Se puede concluir que la oferta exportable son los volúmenes o cantidades de un producto requerido por un mercado específico, los cuales deben cumplir con exigencias del cliente como es la calidad, tiempo y precio.

2.2.8.1 Factores de la oferta exportable

2.2.8.1.1 Disponibilidad de producto

Es aquel volumen de un producto que se desea ofertar en el mercado y debe contar con un stock disponible. Tanto como el volumen y el producto debe cumplir con los requisitos demandados por el cliente. (Minagri, 2015)

2.2.8.1.2 Capacidad económica y financiera de la empresa

Es necesario que la empresa cuente con recursos económicos para poder solventar la exportación; a la par debe tener condiciones de enfrentar precios competitivos.

Si fuera el caso que la empresa no contará con los recursos deberá tener la capacidad de conseguir financiamiento. (Minagri, 2015)

2.2.8.1.3 Capacidad de gestión

Es la competencia y prácticas que posee una persona o empresa con el fin de gestionar tareas y procesos mediante técnicas o herramientas que permita su realización de forma rápida. (Universidad de Cádiz, s.f)

2.2.9 Mercados potenciales

Peláez (2009) define al Mercado potencial como el número de clientes que no consumen el producto ofertado debido a que no cuenta con las características de ese segmento.

Otro autor entiende este mercado como un conjunto de consumidores que no se encuentra en un mercado real, pero si se cumple con los requerimientos se convierten en posibles clientes. (León, 2009)

Podemos concluir que es aquel mercado de posibles clientes para un producto o servicio con características específicas.

2.2.9.1 Restricciones de mercado

Son aquellas restricciones dadas por el mercado para un producto o servicio; por ello es necesario contar con información del mercado de destino, conociendo sus requerimientos y exigencias para por entrar al mercado.

2.2.9.2 Oferta exportable diversificada, competitiva y sostenible

El desarrollo de oferta exportable competitiva se logra con la suma de esfuerzos institucionales que contribuyen con la concepción de un entorno adecuado y sostenible para la generación de negocios que produzcan bienes y servicios con la capacidad de competir globalmente. (Mincetur, 2015)

Puesto que, es importante el interés de los principales actores económicos de capacitarse y competir en el mercado de acuerdo con los estándares internacionales de competitividad donde es esencial la presencia de centros de investigación y desarrollo que permitan la innovación y mejora continua de procesos productivos. (Tapay, 2014)

Se puede concluir que el Perú cuenta con condiciones climáticas favorables, excelentes condiciones para el cultivo de productos de exportación y recursos hídricos suficientes para diversificar la oferta exportable; sin embargo, el país carece de la infraestructura adecuada principalmente la existencia de vías que faciliten la interconexión entre regiones, falta de financiamiento para implementación de tecnologías limpias o maquinarias productivas.

Existe una gran cantidad de MYPES en la región con productos diversificados instaladas con capacidad organizativa y exportadora; no obstante, los más afectados son los pequeños productores que no reciben la capacitación técnica y comercial necesaria para potenciar su producto y cumplir con los estándares de calidad requeridos por el exterior.

2.2.9.3 Diversificación de la oferta exportable

Los acuerdos comerciales han permitido integrar y posicionar al país en los flujos del comercio mundial. El adecuado aprovechamiento de los acuerdos comerciales generan una diferenciación de las empresas peruanas y desarrollando oportunidad a futuro. (Mincetur, 2015)

Las negociaciones comerciales internacionales mejoran las condiciones de acceso a los mercados externos, brinda un marco normativo atractivo para inversión privada y reglas y disciplinas claras para el comercio exterior.

Para el desarrollo de negocios competitivos es necesario que el estado fomente estrategias comerciales a largo plazo con el objetivo de identificar mercados potenciales para los productos peruanos y tener mayores de volúmenes de oferta exportable. (Mincetur, 2014)

Por otro lado, es importante mencionar que las empresas deben contar con tecnología de información para obtener información en tiempo real y tomar mejores decisiones en beneficio de la rentabilidad de la empresa. (Mincetur, 2015)

La facilitación del comercio se logra mediante infraestructura adecuada a través del financiamiento que permita una mejor gestión productiva y mayor calidad en los bienes y servicios ofertados.

2.2.10 Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

2.2.10.1 Historia

La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. fue fundada en el año 1978 en la ciudad de Bagua Grande, provincia de Utcubamba ubicada en el departamento de Amazonas. En los años 80, la cooperativa pudo establecer su local institucional permitiendo contar con una planta procesadora de café, además poder obtener sus primeras certificaciones especiales. En la actualidad, cuentan con más de 500 socios de diferentes zonas de Bagua Grande y Cajamarca. La cooperativa vende su café a mercados más exigentes del mundo como Green Mountain y Starbucks en Estados Unidos.

El principal objetivo de CAC Bagua Grande Ltda. es la comercialización del café para su exportación mediante la negociación con intermediarios. (Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande, 2008)

2.2.10.2 Misión

“Somos una organización cooperativa al servicio de los socios caficultores de la Región Amazonas, que brinda sus servicios de Comercialización, Asistencia técnica, créditos y gestiona préstamos de financieras nacionales y extranjeras. Ofertamos café para el mercado nacional e internacional bajo estrictas normas y estándares de calidad”. (Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande, 2008)

2.2.10.3 Visión

“La Cooperativa Agraria Cafetalera "Bagua Grande" Ltda., es reconocida por su capacidad de liderazgo e imagen institucional, así como por su producción agro ecológica en armonía con la naturaleza. Brinda servicios eficientes en base a la reinversión de sus excedentes habiendo logrado la diversificación e industrialización de sus productos, encontrándose posesionada en mercados especiales de café”. (Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande, 2008)

2.2.10.4 Organigrama

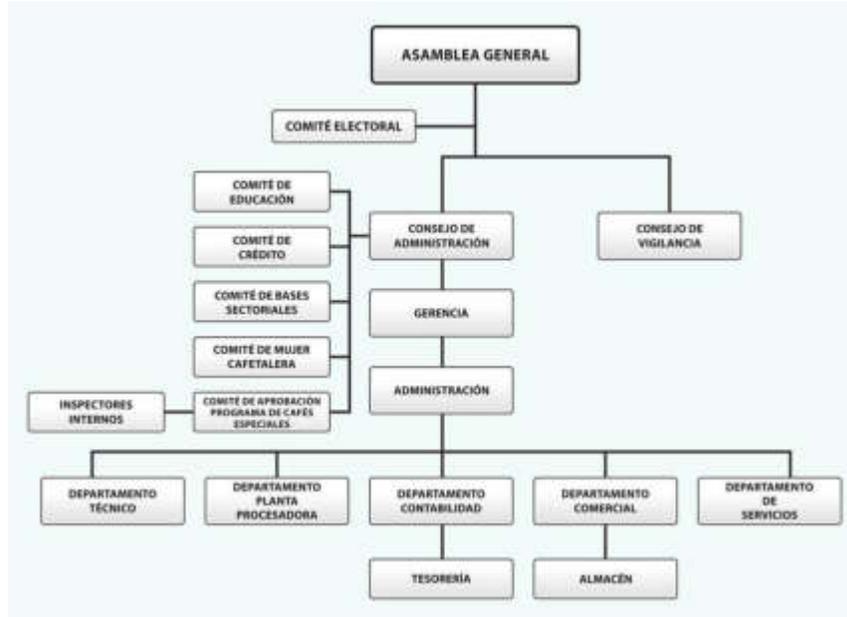


Figura 7 Organigrama de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

La figura 7. Muestra los diferentes departamentos con los que cuenta la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. de los cuales sus principales áreas son el departamento técnico encargado de la verificación de la calidad de café y el área comercial encargada de entablar relaciones con el exterior.

2.2.10.5 Socios

La Cooperativa cuenta con 435 familias socias, beneficiando directamente a una población de 3 000 personas, que se encuentran organizadas en 17 comités de base en las provincias de Utcubamba y Bagua región Amazonas.

Hoy en día, estas familias han logrado su estabilidad en la zona, constituyendo pequeños cafetaleros asociados a la cooperativa generando una economía familiar diversificada. La productividad en estos ámbitos llega hasta 30 quintales por hectárea debido a las buenas

prácticas agrícolas implementadas, condiciones agro-climáticas adecuadas y la fertilidad de los suelos. La superficie cultivada es de 3.5 hectáreas por familia en promedio cultivadas desde los 1500 msnm hasta los 1800 msnm.

2.2.10.6 Productos

- **Café oro exportable:**

Orgánico: La cooperativa cuenta con una producción orgánica del 95% gracias al control de la certificación IMO CONTROL.

FLO: La cooperativa es miembro de FLO internacional o conocido también Fairtrade Labelling Organizations Internacional desde 1999.

- **Café tostado:**

Desde del año 2000 cuentan con la marca Amazonas Coffee que actualmente solo se vende en el mercado local, teniendo como visión entrar a los diferentes supermercados del país.

2.2.10.7 Proceso de gestión de compras

La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande tiene como proveedores a sus socios que cuentan con parcelas o plantaciones de café y se abastece de ellos, que envían el café pergamino a las instalaciones de la cooperativa, el personal de seguridad verifica que sean socios ya que no aceptan el café de otras personas.

El encargado de verificar que los sacos de café pergamino que ingresan a las instalaciones estén en buenas condiciones realiza tres plumeadas a cada saco para constatar el buen estado del café, en un balde mezclan la muestra y sacan 400 gramos de café pergamino de cada saco, luego

pasa por la trilladora donde se pila el café de 2 a 3 minutos quedando café oro verde para exportación, posteriormente se empieza hacer el análisis físico para detectar los defectos físicos del café como grano negro, cuadernillo, daño por hongos, cristalizado, decolorado y entre otros para determinar el porcentaje de su rendimiento físico.

El café de máximo rendimiento es de 80 % hacia arriba y el mínimo que se acepta es de 65 %, y el porcentaje de humedad que se recibe es el 12 %, cuando tiene más porcentaje de humedad de lo establecido se procede hacer un descuento en el peso y esto se ve reflejado en el precio.

Cuando se tiene el rendimiento y la humedad conforme se verifica en la tabla de precios, estos precios ya están establecidos en la bolsa y en el comercio Justo; se emite una guía de recepción y el productor pasa a caja y automáticamente se le entrega una guía de liquidación o comprobante de pago.

2.2.10.8 Procesamiento del café pergamino a oro verde

- a) Los estibadores se encargan de llevar los sacos de café en pergamino hacia las pozas que reciben hasta 12 mil kilogramos de café (7 toneladas).
- b) Luego por medio de los ascensores pasa a la máquina que separa el café de la basura.
- c) El siguiente paso consiste en separar el café de las piedras, para este proceso usan los elevadores hp de 2 caballos, los cuales lo transportan hacia la máquina “Depredadora” y por medio de las vibraciones saca las piedras hacia un depósito mientras que el aire hace ingresar el café a otros elevadores.

- d) A continuación, por medio de los elevadores pasa a la máquina trilladora la cual separa el grano de la paja. Tiene dos funciones, la primera trilla, pero no limpia del todo y la segunda sale sin paja.
- e) Posteriormente, el elevador pasa a la máquina gravimétrica, la cual separa el grano para exportación y el descarte. Es decir, cada tamaño de grano tiene su propia su máquina, por el lado derecho pasan los granos para exportación y por el lado izquierdo pasa el descarte o grano para consumo nacional. La malla 15 es café convencional y orgánico, la malla 14 es café convencional, por último, la malla 16,17, 18 es café orgánico y el más caro. Esta máquina opera usando vibraciones para recolectar lo bueno y el aire recolecta el descarte.
- f) La máquina SINFÍN traslada los granos a la máquina electrónica. La máquina Delta de procedencia americana separa el café por color y sabor.
- g) Luego, pasa a la máquina Xeltron 6-XR, la cual sirve como reproceso de la Delta y tiene 6 rodillos. Estas dos máquinas se han adquirido en año 2014. Para esto la cooperativa capacitó a 2 operarios para que las puedan utilizar.
- h) Finalmente, el grano pasa a esta máquina que permite la salida del café para ser pesado y puestos en sacos de yute de 46 kg.

2.2.10.9 Mercados

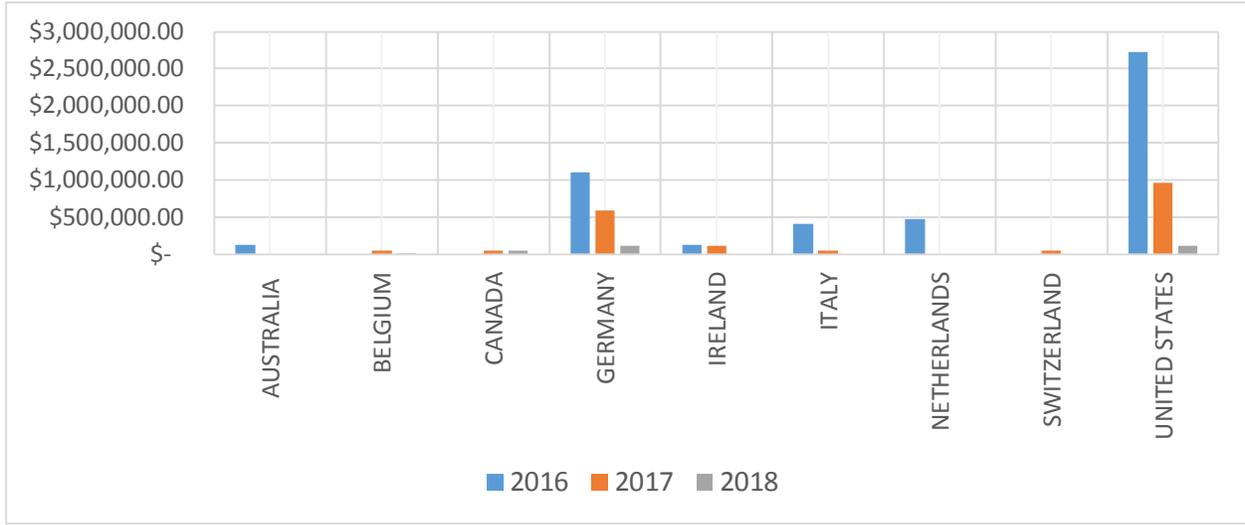


Figura 8 Principales mercados valor FOB CAC Bagua Grande Ltd.
Fuente: SUNAT (2019)
Elaboración propia

La figura 8. Se observa los mercados donde se exportar el café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda., siendo Estados Unidos y Alemania sus principales mercados desde 2016 hasta 2018.

2.3 Definición de términos básicos

2.3.1 Gestión

Real Academia Española (2019) define el término gestión como el proceso de administrar y organizar una determinada actividad u proyecto realizado por una empresa o persona.

Otro concepto de gestión es la realización de diligencias y acciones adecuadas para los cumplimientos de objetivos trazados por la empresa u organización, además este concepto tiene relación directa con el de administración.

Se puede concluir que la gestión es una de las actividades principales realizadas por la empresa, la cual está conformada por un proceso que administra los recursos para lograr los objetivos trazados.

2.3.2 Compras

Según Errasti (2012) afirma que el área de compras es uno de los puntos más críticos debido a que tiene relación directa con la calidad y seguridad del producto, además tiene como una de las principales tareas establecer fiabilidad de los proveedores en sus suministros.

Otros autores explican el concepto de compras de la siguiente forma: Las compras también conocidas como adquisiciones son consideradas como elemento fundamental debido a que son fuentes de abastecimiento para el desarrollo productivo de la empresa generando productos que luego se ofertarán en el mercado. (Ligia N., 2013)

Las compras son parte de la primera etapa de la cadena de suministro, el cual se encarga de materias primas y materiales de empaque para proceso productivo; en otras palabras, relación directa con el flujo físico de materiales.

Tomando en cuenta, las anteriores definiciones, las compras es el inicio fundamental para el proceso productivo porque permite la adquisición de materias primas teniendo en cuenta criterios de selección.

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Formulación de hipótesis principal y derivada

3.1.1 Hipótesis general

Los factores críticos de la gestión de compra de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. se evidencian en falta de políticas de compra para entrega del producto a tiempo, cumplimiento del contrato, requerimientos de calidad y los procedimientos.

3.1.2 Hipótesis específicas

H1: La gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa es deficiente debido a calidad y volumen de café entregado que afecta a los proveedores en el precio de su producto, a pesar de las certificaciones y precio justo.

H2: La cooperativa CAC Bagua Grande Ltda. ha disminuido sus exportaciones, debido a los volúmenes procesados y calidad entregada que no cumple con las exigencias del mercado internacional.

H3: La elaboración de un procedimiento de compras permite una mejor planificación de estrategias y control continuo del proceso para obtener el costo beneficio.

3.2 Variables y definición operacional

Para definir operacionalmente las variables de estudio se requiere traducir las variables a indicadores, en base a los procedimientos empíricos que permiten la obtención de datos para la verificación de la hipótesis y dar respuesta a los problemas de investigación. (Vara, 2012)

La operacionalización de las variables permitirá a la investigación seleccionar de manera adecuada las técnicas e instrumentos para la recopilación de información de forma objetiva y sencilla, dándole validez a los datos obtenidos en el campo de ejecución.

Tabla 2

Operacionalización de variables

Objetivos	Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores
General	¿Cuáles son los factores críticos de la gestión de compra que inciden en la oferta exportable del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.?	Determinar los factores críticos de la gestión de compra que inciden en la oferta exportable del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.	Los factores críticos de la gestión de compra de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. se evidencian en falta de políticas de compra para entrega del producto a tiempo, cumplimiento del contrato, requerimientos de calidad y los procedimientos.	Gestión de compra	Relación Cliente-Proveedor	Entrega del producto a tiempo
					Compra	Cumplimiento del contrato y requerimientos de calidad
					Volumen de compra	Procedimientos
Específicos	PE1: ¿Cómo se encuentra la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.?	OE1: Diagnosticar la situación de la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.	La gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa es deficiente debido a calidad y volumen de café entregado que afecta a los proveedores en el precio de su producto, a pesar de las certificaciones y precio justo.	Oferta exportable	Desempeño de Proveedores	Calidad
					Relación de Beneficio Mutuo	Cantidad/ Volúmenes
					Precio	Precio Justo
					Certificaciones	Certificaciones
					Estacionalidad	Sistema de Gestión de Calidad
					Duplicidad de información	Estándares de calidad
PE2: ¿Cómo se encuentra la calidad y volumen de la oferta exportable del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.?	OE2: Identificar el estado actual de la calidad y volumen de la oferta exportable del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.	La cooperativa CAC Bagua Grande Ltda. ha disminuido sus exportaciones, debido a los volúmenes procesados y calidad entregada que no cumple con las exigencias del mercado internacional.	Oferta exportable	Precio	Nº de certificaciones	
				Certificaciones	Por meses	
				Estacionalidad	Demoras	
PE3: ¿Cuál es el procedimiento más adecuado para optimizar la gestión de compra del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.?	OE3: Proponer procedimiento para optimizar la gestión de compra del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.	La elaboración de un procedimiento de compras permite una mejor planificación de estrategias y control continuo del proceso para obtener el costo beneficio.	Oferta exportable	Productividad	Costos	
				Comunicación integral	Rendimiento laboral	

Elaboración propia

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1 Diseño metodológico

La presente investigación utiliza un diseño Cuantitativo Descriptivo Correlacional.

Vara (2012) indica que el diseño descriptivo permite desarrollar de forma precisa y clara una realidad empresarial tanto en el mercado local como internacional, por lo general este tipo de diseño es cuantitativo. Se realiza con poblaciones medianas o numerosas, abarca dos o más variables y correlaciones.

Además, se utilizan métodos y técnicas estadísticas para la recolección de datos y su respectivo análisis basándose en fuentes primarias y secundarias.

El diseño de investigación a aplicar es descriptivo (cuantitativo) debido a que especifica las cualidades, características o perfiles importantes del sujeto Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltd., describe con mayor precisión una realidad empresarial la deficiencia en la gestión de compras y existe información del tema. La gestión de compras forma parte de la cadena de suministros y es un proceso importante que permite a la empresa abastecerse de materia prima, insumos o productos finales para su transformación o comercialización directa. Por consiguiente, existe información del tema en libros de administración de compras y abastecimiento, indicadores de la gestión logística, gestión logística integral, gestión de la cadena de suministros, gerencia de compras, etc. También, se hace uso de fuentes primarias específicamente entrevista y observación.

El diseño específico descriptivo correlacional determina el grado de asociación entre las diferentes variables de investigación. Sin embargo, no se puede analizar con exactitud la relación causa-efecto, pero se puede sospechar dicha relación y su magnitud de influencia. (Vara, 2012)

El diseño específico de la investigación es descriptivo correlacional, debido a que se tiene dos variables de investigación donde la gestión de compras es la variable independiente que influye o tiene impacto en la oferta exportable siendo la variable dependiente.

4.2 Diseño muestral

En esta tesis se utilizarán tres poblaciones dentro de las cuales tenemos.

Para el primer objetivo específico: diagnosticar la situación de la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda., la población está compuesta por encargados del proceso de compras y colaboradores que realizan el proceso de acopio.

Con respecto al muestreo, para este objetivo será el muestreo no probabilístico intencional o por criterio, puesto que, se usará criterios basados en la conveniencia y racionalidad del investigador. Este tipo de muestreo se basa, principalmente, en la experiencia con la población. (Vara, 2012)

Este tipo de muestreo se realizará debido a que se cuenta con acceso a información y contacto directo con el Gerente General de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

Los criterios de inclusión y exclusión, son los siguientes:

- Trabajadores del proceso de compras
- Trabajadores que tengan 5 años de servicio en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.
- Trabajadores exclusivamente del proceso de compras

Después de realizar el análisis respectivo, se establece que se tendrá la siguiente muestra:

- Tres personas de la empresa CAC. Bagua Grande Ltda.

Para el segundo objetivo específico: Identificar el estado actual de la calidad y volumen de la oferta exportable del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda., la población está compuesta por empresas exportadoras de café verde en grano.

Para este objetivo el muestreo será no probabilístico intencional o por criterio, teniendo en cuenta los siguientes criterios de inclusión y exclusión.

- Socios con más de 5 años de relación con la CAC Bagua Grande.
- Socios que se encuentran en la Provincia de Utcubamba.
- Socios que vendan más de 1 0 000 dólares mensuales.

Luego de haber realizado el análisis, se llega a determinar que se tendrá una muestra de cinco socios de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

Por último, para el tercer objetivo específico: Proponer procedimiento para optimizar la gestión de compra del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande

Ltda., la población está compuesta por empresas de la Macro región Norte exportadoras de café verde en grano.

En esta población se realizará muestreo no probabilístico intencional o por criterio, los criterios de inclusión y exclusión son:

- Empresas que vendan café verde en grano.
- Empresas que se encuentren en la Macro región Norte.
- Empresas que vendan volúmenes mayores a un contenedor.
- Empresas con las cuales se cuente con un contacto y accedan a brindar información

De acuerdo a los criterios planteados se determina que la muestra está conformada por tres empresas de la Macro región Norte exportadoras de café verde en grano.

4.3 Técnicas de recolección de datos

En la investigación se manejarán los siguientes instrumentos: para realizar los tres objetivos específicos se empleará la guía de entrevista. Para así llegar a desarrollar el objetivo general mediante el instrumento de análisis documental.

En cuanto a la fiabilidad del contenido será analizada por medio de la autorización para grabar las entrevistas con cada persona seleccionada, a la vez, permisos para tomar fotos en las diferentes instalaciones de las empresas entrevistadas, y de esta forma quede reconocida la calidad de información obtenida para realizar la presente investigación.

Por otra parte, para obtener la ficha bibliográfica, se tendrá en cuenta los libros que se encuentren publicados con autorización de derechos del autor, lo cual avala la legitimidad y la calidad de los textos.

Finalmente, la validez del contenido será analizada mediante la verificación de la información que se obtiene con los diferentes instrumentos y la opinión de los expertos en el tema de investigación y las investigadoras.

4.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información

La recolección de información se realizará mediante el siguiente procedimiento para cada una de las poblaciones, ya que cada una de éstas tiene un proceder diferente, la cuales son las siguientes:

Para la primera población del primer objetivo específico dirigido a tres personas del departamento de compras de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda., se seguirá el siguiente procedimiento:

- Se establecerá una presentación formal con la junta administrativa o el gerente general de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda., con el objetivo de solicitar una entrevista personal con tres trabajadores del proceso de compras.
- Después de la autorización, por parte de la junta administrativa o el gerente general se programará la respectiva fecha de visita a las instalaciones de la empresa para realizar la entrevista.

- Se realizará la reunión en la empresa y se darán las indicaciones correspondientes a los participantes del estudio sobre el instrumento que se aplicará, el cual en este caso será la entrevista estructurada.
- La aplicación del instrumento estará a cargo de las investigadoras
- La entrevista será grabada vocalmente con la finalidad de revisarla cuando sea conveniente.
- Se elaborará un documento textual en Microsoft Word 2013 para su posterior análisis de contenido.

Teniendo en cuenta, que en el procedimiento estipulado, se establece que no existirá sesgo en cuanto a los datos, debido a que serán obtenidos de fuente primaria, es decir, serán obtenidos de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

Dado que, el segundo objetivo específico está orientado a cinco socios de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

- Se solicitará la autorización a la junta administrativa o el gerente general de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda., para realizar la entrevista a cinco socios de la cooperativa.
- Una vez que se tenga la aprobación de la empresa, se procede a entrevistar a los socios a través de la guía de entrevista estructurada.
- Posteriormente, se lleva a cabo la depuración de la información obtenida para poder ser analizada con mayor detenimiento.
- Se realizará el análisis de la información obtenida.

En referencia a la población del tercer objetivo específico realizado a tres empresas de la Macro región norte exportadoras de café verde en grano, seguirá el siguiente procedimiento:

- Se contactará vía telefónica con los gerentes de las tres empresas exportadoras de café verde en grano, con el fin de obtener la autorización correspondiente para la aplicación de la entrevista estructurada.
- Luego de la autorización correspondiente se acordarán las fechas de aplicación de las entrevistas.
- Se viajará a las ciudades donde se encuentren ubicadas las empresas a entrevistar.
- Se realizarán las reuniones y se explicará a los participantes en estudio sobre el instrumento que se aplicará.
- Las aplicaciones de las entrevistas con los gerentes de las empresas exportadoras seleccionadas estarán a cargo de las investigadoras.
- Las entrevistas serán grabadas para su transcripción en el programa de Microsoft Word 2013.
- finalmente, se detallará el análisis del contenido de las entrevistas.

Cabe recalcar, que durante la ejecución del instrumento mencionado no existirá sesgo en cuanto a la información, debido a que será obtenida de fuente primaria.

Después de haber concluido con los procedimientos para la recopilación de información en relación a los objetivos específicos, se podrá realizar el objetivo general, en el cual para la población de este objetivo se seguirá el siguiente procedimiento:

- Se solicitará la autorización a la junta administrativa o el gerente general de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda., para la entrega de la documentación necesaria.
- Una vez que se tenga la aprobación de la empresa, se obtiene la documentación, donde se debe realizar el análisis del contenido, instrumento seleccionado para esta muestra.
- Se llevará a cabo la depuración de la información obtenida para poder ser analizada con mayor detenimiento.
- Se realizará el análisis de la información obtenida.
- Se efectuará la tabulación de los datos obtenidos para mayor comprensión en un documento Microsoft Word 2013 o en Excel 2013.

Teniendo en cuenta, que el procedimiento estipulado, se establece que no existirá sesgo en cuanto a los datos, debido a que serán obtenidos de fuente primaria, es decir, serán obtenidos de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

4.5 Aspectos éticos

El siguiente estudio carece de intenciones de aprovechar la información obtenida para realizar otras investigaciones o que perjudiquen a la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. Asimismo, la información es de carácter original debido a que la recopilación de datos es proveniente de fuentes primarias y así sustentar la calidad de la misma.

El análisis es realizado a través de la recolección de datos información necesaria y relevante para poder desarrollar la investigación, con principios éticos para salvaguardar la información prestigiosa.

A la vez, es importante mencionar que la información obtenida será recolectada bajo consentimiento de las personas o empresas entrevistadas.

CAPÍTULO V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En este capítulo, se detallan los resultados obtenidos después de aplicar los instrumentos en la CAC. Bagua Grande; por lo tanto, fueron cuatro los seleccionados para cumplir con los objetivos planteados.

Así pues, para lograr estos resultados, se utilizó el diseño Cuantitativo Descriptivo Correlacional. Asimismo, es importante mencionar que se trabajó con tres poblaciones, las cuales son las siguientes: trabajadores encargados de proceso de compras de la CAC. Bagua Grande, socios de la cooperativa y por último, empresas de la Macro región norte exportadoras de café verde en grano.

También, se utilizaron cuatro instrumentos, tales como: guía de entrevista a profundidad al personal de la empresa, guía de entrevista a profundidad a los socios de la empresa, guía de entrevista a empresas o asociaciones exportadoras de café verde en grano y análisis documental.

En consecuencia, se explicará de manera detallada la ejecución y el análisis de los instrumentos de tesis aplicados para cada objetivo específico:

5.1 Situación de la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

Para el desarrollo del primer objetivo específico “Diagnosticar la situación de la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.”. Se desarrolló un muestreo no probabilístico intencional según el criterio de las investigadoras mediante una guía de entrevista realizada a profundidad dirigida a tres personas relacionadas directamente a la gestión de compras.

La gestión de compras dentro de la empresa tiene como prioridad abastecerse de un insumo de calidad, para cumplir con las exigencias internacionales, así que la cooperativa siempre busca tener una buena relación entre socio-empresa. De tal manera, que el café pergamino llegue en las mejores condiciones, cantidad requerida y tiempo oportuno.

Es primordial conocer los factores críticos de la gestión de compra que desarrolla Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande, por lo cual se entrevistó a personas relacionadas con el tema los cuales fueron el Gerente General, el responsable del área control de calidad y al responsable de almacén. A continuación, se presentará de manera concisa los resultados obtenidos de cada entrevista realizada en las instalaciones de la CAC Bagua Grande.

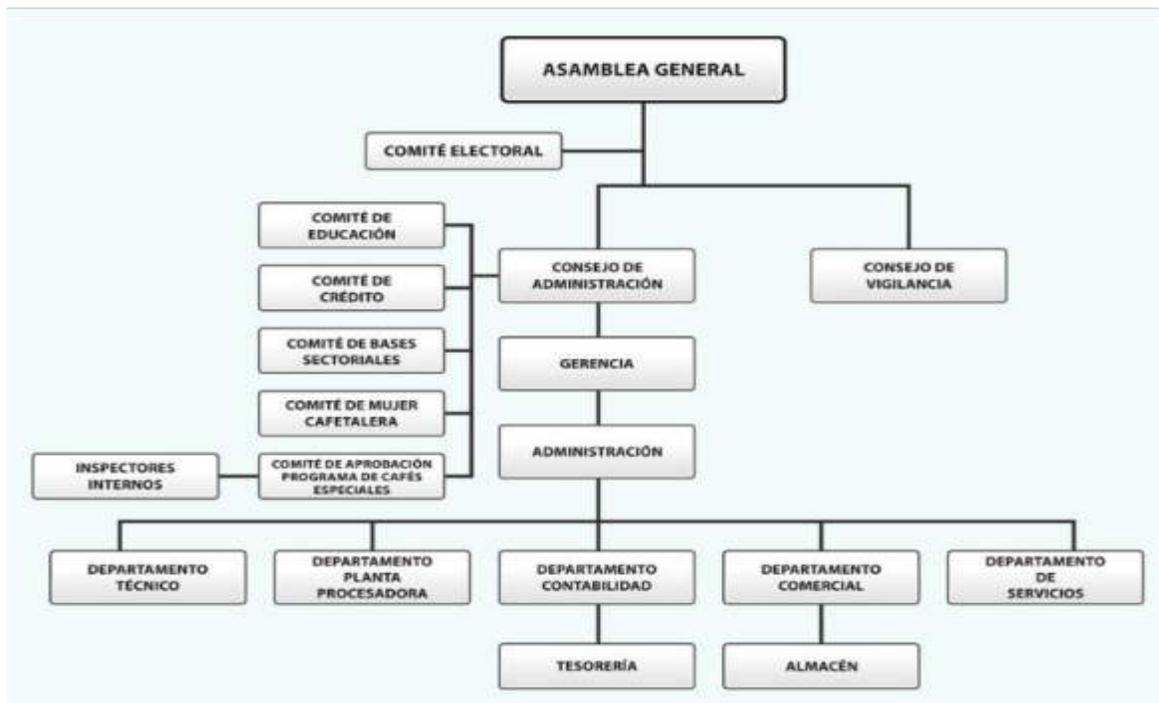


Figura 9 Organigrama CAC Bagua Grande;
Fuente: CAC Bagua Grande (2015)

La figura 9. Muestra el organigrama de CAC Bagua Grande, dividido en órganos de dirección y de línea, se observa las principales áreas de la cooperativa cuya máxima autoridad es la Asamblea General la cual está constituida por 500 socios de la cooperativa, la dirección y administración de la misma lo lleva a cargo el área de gerencia la que es asumida por un profesional capacitado y con experiencia el Ing. Eder Grandez Muños. Se puede observar que no se cuenta con un área de compras que se responsabilice y encargue exclusivamente de los procesos que intervienen en ella para cumplir de manera eficiente los requerimientos que solicite el cliente, los encargados de este proceso son el área comercial y almacén. La importancia de localizar un área de compras es enfocar procesos especiales con el fin de obtener materia prima de mejor calidad y en mayores volúmenes generando el aumento de la oferta exportable de la C.A.C Bagua Grande.



Figura 10 Situación actual de la gestión de compra según la Gerencia General
 Fuente: Entrevista realizada al Gerente General el Ing. Eder Grandez Muñoz de la CAC Bagua Grande el día 5 de mayo de 2017 según apéndice 1.
 Elaboración propia

La figura 10. Muestra los resultados de la entrevista realizada al Gerente General de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda., el Ing. Eder Grandez Muñoz. El ingeniero afirma que el control realizado al acopio del café solo es llevado mediante documentación e informes realizados de manera manual, no es registrado en ningún software lo que conlleva en algunos casos a no poder identificar de manera rápida si existe porcentajes altos fuera de los estándares requeridos en humedad o en fermentación, evitando así que se puedan exportar café especial, siendo su mayor venta los cafés convencionales

Asimismo, para la incorporación de un nuevo socio en la cooperativa se tiene que regir por los estatus y normativa establecidos por la ley. En la actualidad, se cuenta con más 500 socios los cuales principalmente está conformado por familias, ha existido casos que, por la variación del precio del café en bolsa, los socios deciden ofertar su café a otras cooperativas o empresas que le den un mayor precio, perjudicando así la oferta exportable de la cooperativa.

También, se mencionó que la cooperativa tiene la necesidad de financiamientos para implementar proyectos que aumenten la productividad desde cultivo de café hasta su transformación.

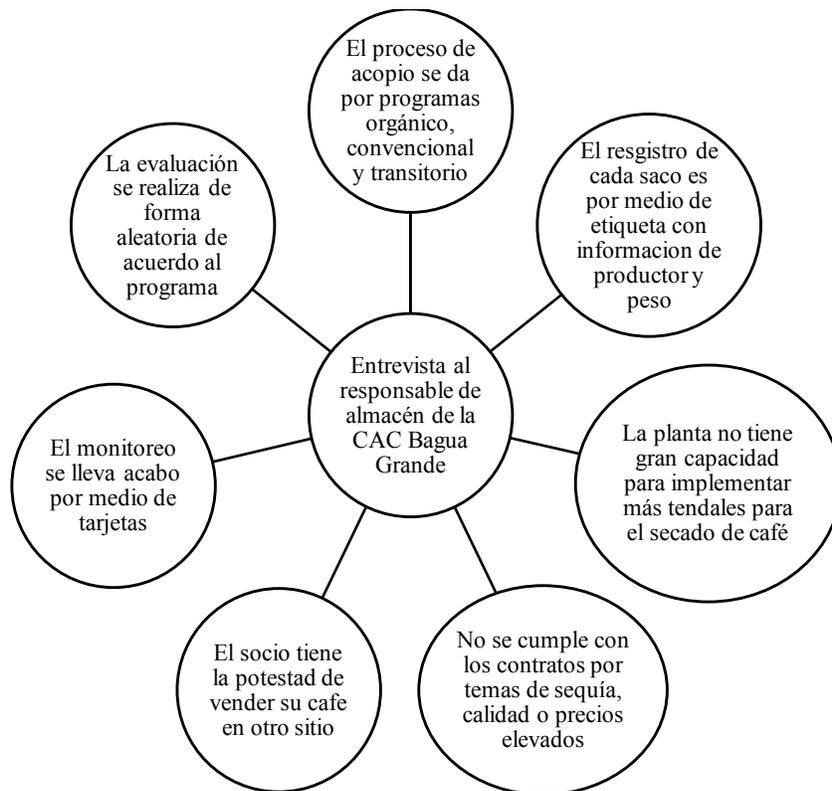


Figura 11 Situación actual de la gestión de compra según el área de almacén

Fuente: Entrevista realizada al Señor Luis Ortiz Armar responsable de área de almacén de la CAC Bagua Grande el día 5 de mayo de 2017 según apéndice 2.

Elaboración propia

La figura 11. Muestra los resultados de la entrevista al encargado del área almacén de la CAC Bagua Grande Ltda. El señor indicó que el proceso de acopio de la cooperativa se da por programas orgánico, convencionales y transitorios; esto últimos son de aquellos socios que solo tienen 1 o 2 años dentro la cooperativa; su control se lleva a cabo por medio de tarjetas que contienen información del productor y las cantidades recibidas; a la vez cada saco cuenta con una etiqueta para su identificación.

Además, el encargado señaló que el socio tiene la facilidad de utilizar los tendales que tiene la cooperativa para llegar un secado adecuado al 12%, existiendo casos donde no hay capacidad de planta para atenderlos a la vez, lo que lo conlleva a utilizar los exteriores de las instalaciones.

Por otra parte, la cooperativa da la potestad al socio de vender su café en otro sitio, si el precio de compra no le conviene, esto a su vez genera una disminución de la oferta exportable, otro factor para no cumplir con los contratos son problema de calidad o de sequía.

Finalmente, indicó que en las instalaciones de almacén se realiza un pre control de forma aleatoria de acuerdo a los programas en cantidades de 400gr cada uno.

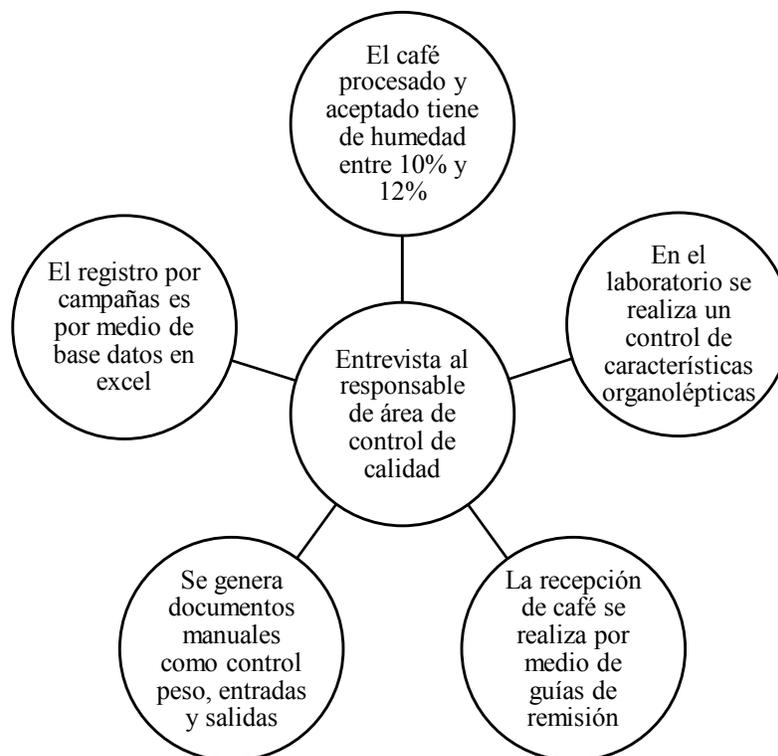


Figura 12. Situación actual de la gestión de compra según el área de control de calidad
 Fuente: Entrevista realizada al Señor Hermes Bernal Coronel responsable de área de control de calidad de la CAC Bagua Grande el día 5 de mayo de 2017 según apéndice 3.
 Elaboración propia

La figura 12. Muestra los resultados de la entrevista realizada al encargado del área de control de calidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. El responsable del Área de Control de Calidad indicó que la recepción de café pergamino se da mediante una guía de remisión la cual cuenta con información del productor, cantidades y certificaciones si las tuviera, posteriormente se realiza un control en laboratorio de características organolépticas, siendo registradas de forma manual; deseando encontrar nuevas alternativas de registro que no fuera por medio el Excel y puedan estar interconectado con las demás áreas. Del mismo modo, afirmó que el café es procesado si cumple con los estándares de calidad y la humedad entre 10% y 12%.

FACTORES CRÍTICOS EN EL PROCESO DE COMPRA DE CAC BAGUA GRANDE

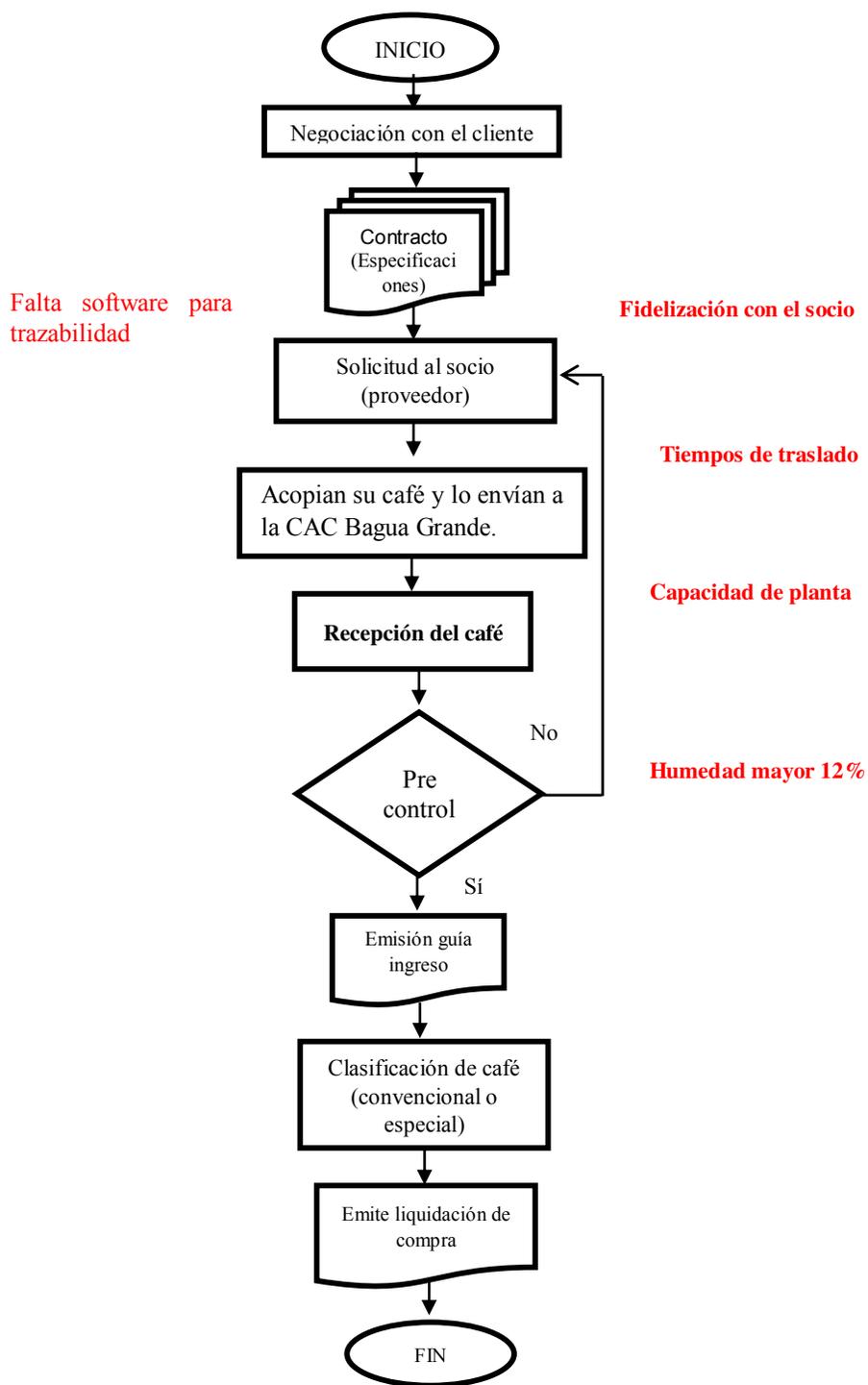


Figura 13 Factores Críticos en el procedimiento de gestión de compras del café pergamino. Fuente: Entrevista realizada a los colaboradores de la CAC Bagua Grande.

La figura 13. Muestra los factores críticos en el proceso de compras del café pergamino que realiza CAC Bagua Grande Ltda. Se observa que el área comercial realiza los contratos con los clientes para posteriormente solicitar al socio las cantidades y especificaciones requeridas, en el tiempo de entrega hacia la instalaciones de la cooperativa existen demoradas en traslado de café por motivos de mal tiempo o carreteras en mal estado, a su llegada al almacén, el encargado realiza un guía de ingreso y a su vez pre control, todo registro es realizado de forma manual evidenciando falta de implementación de software que agilice el proceso y permita llevar un mejor control del volumen y calidad del café pergamino por socio. Otro punto crítico se genera por la falta de capacidad en la planta de acopio para recepcionar café y a la vez la ausencia de un área de secado dificulta el proceso de compra, debido a casos relacionados a la humedad superior a 12%. Por último, se realiza un control de calidad donde se verifica las características organolépticas si van acorde a los requerimientos; finalmente, el área contable gestiona el pago al socio.

Tabla 3

Análisis de los principales proveedores en la gestión de compra

Proveedor	Producto/ Servicio	Comentario
Café		
Socios de la CAC Bagua Grande	Café en pergamino	No existe fidelización con los proveedores, buscan el mejor precio para el pago, no cumple con los criterios de calidad
Estiba		
Rivera Vilcarromero Eber Anderson	Servicio de estiba en planta procesadora	No existe ningún problemas con los tiempos, se puede buscar mejores precios
Pérez Medina Willian	Pérez Medina Willian	Problemas en la entrega de café pergamino
Transporte a planta procesadora		
Transportes "Culqui Velásquez"	Lugar de proveedor- planta procesadora	Brinda un buen servicio
Transportes "Julon"	Lugar de proveedor- planta procesadora	Ocasionalmente de demora entrega
TRANSMAI	Lugar de proveedor- planta procesadora	Buen servicio, costo por el servicio alto
Transporte "Los ángeles"	Lugar de proveedor- planta procesadora	Demoras en entrega, pérdida de materia prima

Nota. Entrevista realizada a los colaboradores de la CAC. Bagua Grande muestra la relación actual que se tiene con cada uno de los proveedores de materia prima, de servicios de transporte y estiba, dado que el objetivo es diagnosticar el proceso de gestión de compras, donde el insumo principal es la materia prima y su primordial operación es el traslado del café pergamino a la planta procesadora se consideró necesario analizar a tres proveedores vinculados con el proceso de acopio. Se observa que la empresa CAC Bagua Grande tiene problemas de fidelización con sus socios generando el descontento y falta interés en seguir abasteciendo de café pergamino a la cooperativa, lo cual origina que busquen vender su café a mejor precio a otras empresas de la región.

Tabla 4

Precios de estiba

Fecha	Cantidad	Medida	Costo de Servicio	Costo por TN	Costo por Saco
Proveedor: William Pérez Medina					
31/05/2016	13.86	TN	\$ 50.14	\$ 3.62	0.249780
14/08/2017	28.18	TN	\$ 87.24	\$ 3.10	0.213900
21/08/2017	28.19	TN	\$ 86.45	\$ 3.07	0.211830
Proveedor: Eber Anderson Rivera Vilcarromero					
06/06/2016	13.98	TN	44.44	3.18	0.219420
06/06/2015	16.65	TN	52.38	3.15	0.217350

Nota. Entrevista realizada a los colaboradores de la CAC Bagua Grande muestra los costos del servicio de estiba durante los años 2016-2017. La cooperativa únicamente trabaja con dos empresas que brindan servicio de estiba limitándose a negociar con los precios ya establecidos por los proveedores. Según el análisis el proveedor William Pérez Medina cobra un precio superior, sin embargo, su servicio no es eficiente, a comparación del proveedor Eber Anderson Rivera Vilcarromero que se le paga un precio menor obteniendo mejor atención y servicio.

Tabla 5

Análisis FODA de gestión de compras (acopio café pergamino) de la CAC. Bagua Grande Ltda.

Fortalezas	Debilidades
<ol style="list-style-type: none"> 1. Espacios en el área de almacén para secado solar de café pergamino. 2. Relación de beneficio mutuo con sus 500 proveedores. 3. Certificaciones internacionales que garantizan la calidad del producto orgánico. 4. Control de Calidad del café, muestreo en laboratorio y análisis de rendimiento en tasa. 5. Ubicación geográfica de la planta procesadora y socios en la misma región. 6. Disposición para mejorar sus relaciones con socios. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ausencia de plantas de beneficio húmedo. 2. Falta de financiamiento a productores para optimizar la producción y procesamiento de café pergamino. 3. Ausencia de incentivos que generen mayor fidelización con el socio. 4. Limitadas reuniones de capacitación con productores para control de plagas y enfermedades y manejo de plantaciones. 5. Aceptación del café pergamino en porcentaje de humedad superior (13%-15%), al indicado (12%-12.5%). 6. Falta de evaluación a los proveedores que brindan servicios de transporte y estiba.
Oportunidades	Amenazas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Tendencia Mundial de consumo de cafés especiales principalmente en Estados Unidos y países de la Unión Europea. 2. Productores insatisfechos asociados a terceras empresas. 3. Desarrollo de tecnología de punta para la estandarización del café pergamino. 4. Facilidad crediticia para optimizar el proceso de secado. 5. Mayor demanda de principales distribuidores de café en el mercado nacional. 6. Diversidad de proveedores de transporte y estiba con mejores precios competitivos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Empresas cafetaleras con sistemas de secado de café pergamino. 2. Asociaciones que brindan sistema de transporte adecuado, limpio y oportuno. 3. Asociaciones cafetaleras que acopian el café en cerezo, para su posterior procesamiento. 4. Asociaciones cafetaleras de la macro región norte que cuentan con cajas rurales de ahorro y crédito. 5. Existencia de cooperativas que brindan mejores beneficios a los socios. 6. Existencia de plagas y enfermedades que disminuyen la oferta exportable.

Elaboración propia

Tabla 6

Análisis FODA Cruzado de gestión de compras (acopio café pergamino) de la CAC. Bagua Grande Ltda.

		FORTALEZAS F	DEBILIDADES D
FACTORES INTERNOS		<ol style="list-style-type: none"> 1. Espacios en el área de almacén para secado solar de café pergamino. 2. Relación de beneficio mutuo con sus 500 proveedores. 3. Certificaciones internacionales que garantizan la calidad del producto orgánico. 4. Control de Calidad del café, muestreo en laboratorio y análisis de rendimiento en tasa. 5. Ubicación geográfica de la planta procesadora y socios en la misma región. 6. Disposición para mejorar sus relaciones con socios cafetaleros y proveedores de servicios. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ausencia de plantas de beneficio húmedo. 2. Falta de financiamiento a productores para optimizar la producción y procesamiento de café pergamino. 3. Ausencia de incentivos que generen mayor fidelización con el socio. 4. Limitadas reuniones de capacitación con productores para control de plagas y enfermedades y manejo de plantaciones. 5. Aceptación del café pergamino en porcentaje de humedad superior (13%-15%), al indicado (12%-12.5%). 6. Falta de evaluación a los socios cafetaleros y proveedores que brindan servicios de transporte y estiba.
	FACTORES EXTERNOS	AMENAZAS - A	ESTRATEGIAS F - A
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Empresas cafetaleras con sistemas de secado de café pergamino. 2. Asociaciones que brindan sistema de transporte adecuado, limpio y oportuno. 3. Asociaciones cafetaleras que acopian el café en cerezo, para su posterior procesamiento. 4. Asociaciones cafetaleras de la macro región norte que cuentan con cajas rurales de ahorro y crédito. 5. Existencia de cooperativas que brindan mejores beneficios a los socios. 6. Existencia de plagas y enfermedades que disminuyen la oferta exportable. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brindar asistencia técnica a productores con finalidad de acopiar café pergamino en porcentaje de humedad indicado. 2. Fortalecer la relación proveedor (socio)-cooperativa (empresa) 3. Implementar planta de procesamiento de café cerezo. 4. Incorporar modelo de control interno dentro del área de control de calidad. 5. Implementar una planta procesadora en un lugar estratégico que conecte a las principales poblaciones productoras de café. 6. Brindar capacitación y asesoría sobre el manejo de cultivos de café. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Implementar maquinaria de secado como guardiolas. 2. Establecer alianzas estratégicas con cajas rurales de la región. 3. Brindar servicio de secado a socios. 4. Realizar registros de trazabilidad de la materia prima con el fin de conocer al propietario de la finca y evaluar su proceso de beneficio. 5. Acceder a créditos para implementar un área de secado, a través de la construcción de un panel solar. 6. Evaluar el desempeño de los socios y proveedores.
	OPORTUNIDADES O	ESTRATEGIAS F-O	ESTRATEGIAS D-O
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tendencia Mundial de consumo de cafés especiales principalmente en Estados Unidos y países de la Unión Europea. 2. Productores insatisfechos asociados a terceras empresas. 3. Desarrollo de tecnología de punta para la estandarización del café pergamino. 4. Facilidad crediticia para optimizar el proceso de secado. 5. Mayor demanda de principales distribuidores de café en el mercado nacional. 6. Diversidad de proveedores de transporte y estiba con mejores precios competitivos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Optimizar el proceso de acopio de café pergamino para mantener la calidad y volumen de venta. 2. Brindar información de los programas y beneficios a los que se acoge la empresa, vía internet o atención en oficina. 3. Establecer indicadores de control de calidad, para cumplir con las certificaciones adquiridas y mantener la imagen corporativa. 4. Ejecutar sistemas de seguimiento y control de la calidad, a través de la implementación de indicadores de calidad. 5. Financiar rehabilitación de suelos para obtener un mayor rendimiento. 6. Analizar nuevas opciones de proveedores de transporte y estiba. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar un plan de mejora para optimizar el proceso de acopio que permita obtener un producto de calidad. 2. Establecer indicadores de evaluación de rendimiento de proveedores, con la finalidad de aumentar su desempeño. 3. Asignar periódicamente un monto para beneficio de la comunidad. 4. Desarrollar programas de capacitación a proveedores, realizar un cronograma y supervisar su asistencia. 5. Desarrollar proyectos de sistemas de secado, y buscar una adecuada financiación. 6. Implementar Alianzas estratégicas con empresa que brinda servicio de transporte y estiba.

Elaboración propia

Tabla 7

Factores críticos del Proceso de compras de la CAC Bagua Grande Ltda.

Autor	Marco Espejo	
Factores críticos	Descripción	Problemas en la CAC. Bagua Grande
Falta de políticas en la compra	Conjunto de normas a cumplir en el proceso de compra	No aplican estrategias para evitar que el proveedor venda su café a otras cooperativas.
No estandarizar proveedores	Registrar en una base de datos el perfil de cada proveedor considerando su capacidad de producción, las características de sus insumos, la confiabilidad en cumplimiento de estándares de calidad y tiempos de entrega.	Ausencia de registro y control de proveedores en base de datos para mejor control y evaluación evitando la fidelización con el socio/proveedor.
Falta de evaluación de proveedores	Llevar un registro de las cantidades recepcionadas, calidad y tiempo de entrega.	Demora en tiempos de traslado de café pergamino por distancia de las parcelas de proveedores a la planta de procesamiento donde se encuentra el servicio de acopio.
Carencia de tecnología informática.	Trabajar con un software informático que lleve el control de las compras.	Falta de software que permita la trazabilidad del café.
Proceso de abastecimiento	Contar con los espacios e infraestructura adecuada para abastecerse de insumos.	Incapacidad en planta para recepcionar volúmenes superiores de café pergamino.
El proceso de abastecimiento no termina en la orden de compra	Crear una buena relación con los proveedores para aumentar la rentabilidad de la cadena de abastecimiento.	No realizan visitas periódicas a los proveedores para constatar la calidad del café pergamino como brindar soporte técnico y en campo con el fin de obtener un beneficio mutuo.

Elaboración propia

5.2. Estado actual de la calidad y volumen de la oferta exportable del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

Para el desarrollo del segundo objetivo específico “Identificar estado actual de la calidad y volumen de la oferta exportable café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.”. Se desarrolló un muestreo no probabilístico intencional según el criterio de las investigadoras mediante un análisis documentario relacionado a las compras y ventas de café verde en grano y una guía de entrevista dirigida a los socios de la cooperativa.

La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. está conformada por más 500 socios organizados en 15 comités base distribuidos en la provincia de Utcubamba y Bagua, los cuales están representados cada uno por presidente. Tanto la cooperativa como los asociados saben que su principal insumo es el grano de café, el cual de cumplir con ciertos estándares de calidad según el país el cual está dirigido.

En los últimos años, en la CAC Bagua Grande han existido fluctuaciones en temas de calidad y oferta exportable por la falta de comunicación o capacitaciones que existe entre el socio y la cooperativa.

Tabla 8

Zona Cafetalera en producción en la provincia de Utcubamba

Distrito	Área de producción HA	Producción (Q.Q) aprox.
Lonya Grande	9 000 Ha.	180 000
Yamon	1 800Ha.	36 000
Cumba	800Ha.	16 000
El Milagro	450Ha.	9 000
Bagua Grande	7 000Ha.	140 000
Cajaruro	8 000Ha.	160 000
Jamalca	2 800Ha.	56 000
Total	29 850Ha.	597 000

Nota: Ha = Hectáreas; Muestra las 7 principales provincias en producción de Utcubamba con su respectiva cantidad de hectáreas y cuanto realiza aproximadamente por quintal de café pergamino, siendo tres distritos los más representativos Lonya Grande, Bagua Grande y Cajaruro, los tres representa el 59% de toda la oferta café pergamino.

Elaboración Propia

Tabla 9

Cantidades café pergamino aproximada por programas 2016 – 2018

Programa	2016	2017	2018
Orgánico	17 384.06 Q.Q	14 653.56 Q.Q	14 356.96 Q.Q
Transición I	1 699 Q.Q	4 937.48 Q.Q	-
Transición II	1 054.33 Q.Q	7 869.90 Q.Q	-
Convencional	1 512.88 Q.Q	6332.90Q.Q	4 700.37Q. Q

Nota: QQ = Quintales Muestra que la Cooperativa Bagua Grande Ltda. Agrupa la llegada de café pergamino en programas: en convencional, transición I y II y orgánico, este último es el más valorado en los mercados internacionales pues tiene acreditaciones que respalda su buena calidad y sabor. En los últimos tres años, las cantidades ingresadas en la cooperativa han tenido una variación significativa en el programa orgánico pasando 17 384.06 Q. Q en el 2016 a 14 653.956 Q,Q en el 2018 generando una disminución en la oferta exportable para los mercados más exigentes.

Tabla 10

Comparación de la compra de café pergamino con cantidad exportada café verde grano

Año	Café pergamino kg	Cantidad exportada	% Cantidad exportada	% Merma
2016	1 738 406	1 369 129.47	79	21
2017	1 465 356	593 824.71	41	59
2018	1 435 696	330 852.79	23	77

Nota: Muestra la comparación de las cantidades en kg de café pergamino recepcionados en almacén con la cantidad exportada en los últimos tres años, observando que cada año ha aumentado significativamente el porcentaje de merma.

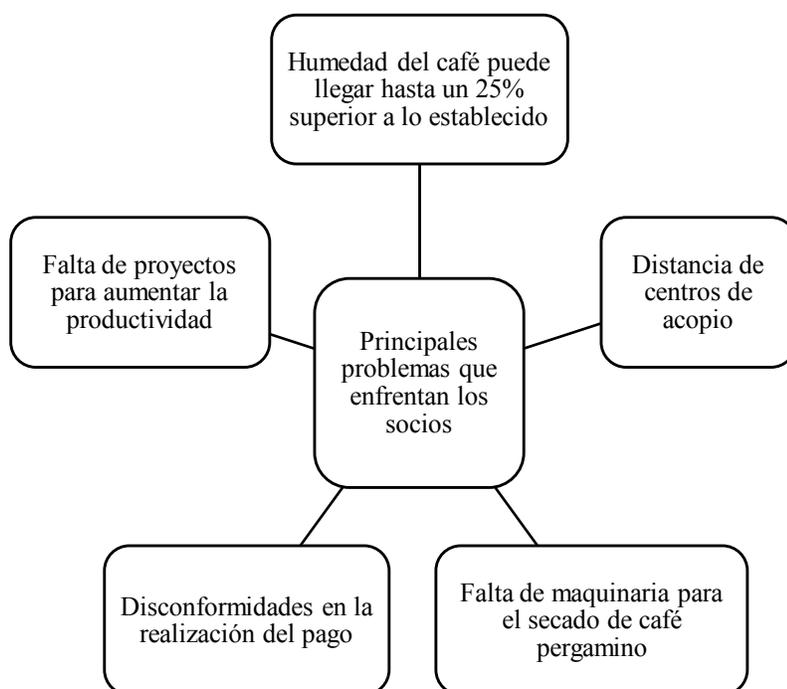


Figura 14 Principales problemas que enfrentan los socios de la CAC Bagua Grande que repercute en la oferta exportable del café verde en grano.

Fuente: Entrevista realizada a los socios de CAC Bagua Grande el día 5 de mayo de 2017 según apéndice 4 -5.

Elaboración propia

En la figura 14. Se observa los principales problemas que enfrentan los socios, el señor Wenseslao Bernal Quispe asociado desde hace 30 años a la cooperativa, indica que el principal problema en su proceso productivo es el secado del café pergamino, por falta de recursos no puede adquirir maquinaria de secado, y por otro lado, las condiciones climatológicas de la zona al ser propensa a lluvias, genera humedad en el café pergamino generando que se entregue el café con porcentaje de humedad superior al establecido.

Tabla 11

Cantidades exportadas por país del café Verde en grano de la Cooperativa Bagua Grande Ltda. 2016-2018

PAÍS	PESO NETO KG			TOTAL
	2016	2017	2018	
AUSTRALIA	39 330	0	0	39 330
BELGIUM	0	18 975	20 699.79	39 674.8
CANADA	0	18 975	19 320	38 295
GERMANY	297 199.56	172 845	41 399.56	511 444.1
IRELAND	18 975	37 949.62	0	56 924.6
ITALY	136 965	18 710.69	0	155 675.7
NETHERLANDS	132 824.22	0	0	132 824.2
SWITZERLAND	0	18 975	0	18 975.0
UNITED STATES	724 860.69	307 394.41	38 640	1 070 895.1

Nota. Muestra las exportaciones por país realizadas de la Cooperativa Bagua Grande Ltda., entre los años 2016 al 2018, habiendo una baja en los últimos dos años en peso neto de café verde en grano y el número de países de destino.

Fuente: SUNAT (2019)

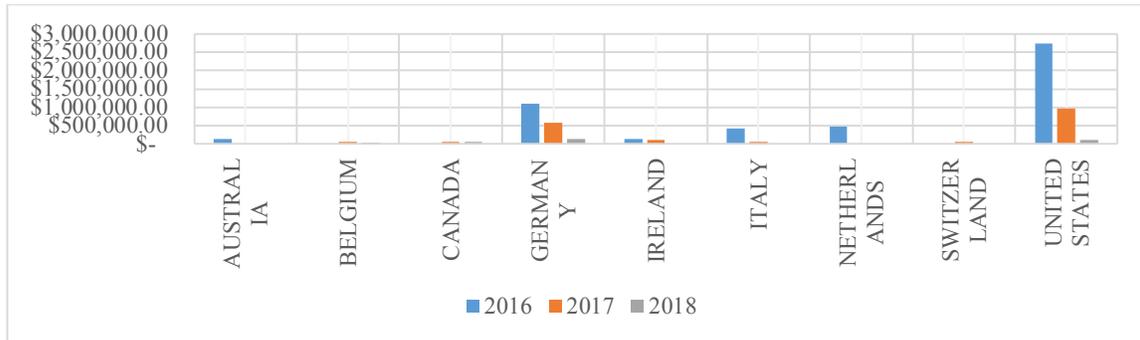


Figura 15 Principales mercados CAC Bagua Grande Ltda., según exportaciones en valor FOB
Fuente: SUNAT (2018)
Elaboración propia

La figura 15. Se observa los mercados donde se exporta el café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda., siendo Estados Unidos y Alemania sus principales mercados desde 2016 hasta 2018

Tabla 12

Proceso para obtención de café verde en grano: Factores de calidad

PROCESO PARA OBTENCION DE CAFÉ VERDE EN GRADO: FACTORES CALIDAD			
Participante	Etapas	Actividad	Afectación de Calidad
Socio (Proveedor)	Plantación	Cultivo de la semilla y cuidados de los riegos	Presencia de plagas (roya)
	Cosecha	Recolección de cerezo	Combinación de cerezos en mal estado, maduros
	Despulpado y lavado	Separación de cascara con el grano Limpieza con agua para eliminar el mucilago	Si el proceso se realiza después de 6 horas pueden haber un efecto de fermentación y cambiar el sabor
CAC BAGUA GRANDE	Secado	Utilización de máquina de secado para lograr un porcentaje de humedad 10% o 12%	El café pergamino llega con porcentajes de humedad más altos que la exigencia de mercado
	Almacenamiento	Clasificación de café convencional y orgánico	No hay capacidad para almacenar los sacos de café, no se lleva un control de entradas y salidas. Están en lugares cerrados que aumentan nuevamente la humedad

Elaboración propia

Tabla 13

Clasificación de calidad del café según catación de la CAC Bagua Grande Ltda.

Fase	Descripción General	Humedad	Defectos
1	Compuesto de grano de café lavado de cosecha nueva, bien desarrollado y preparado. Producido en zona alta, de olor intensamente fresco y color homogéneo. Bueno a excelente calidad de taza y cumple con todos los requisitos de sabor.	10%	15
2	Compuesto de grano de café lavado de cosecha actual. Café de altura, olor fresco y color homogéneo. Buena calidad de taza sin embargo no cumple con todos los requisitos de sabor de un café de grado 1.	10%-12,5%	23
3	Compuesto de grano de café lavado y natural de período de la cosecha actual. Calidad mediana de taza. No es completamente fresco o bien preparado. Café que hasta cierto punto le falta característica de sabor básico sin llegar a ser claramente defectuoso.	10%-12.5%	30
4	Todos los cafés lavados y naturales que han sido afectados por el período de envejecimiento o deterioro por mala preparación del terreno, inadecuado almacenamiento o deficiencia en transporte mostrando sabores a madera o no deseados.	Máximo 13%	35
5	Cafés lavados y naturales que exhiben defectos de sabor como fermentado, mohoso o terroso. Cafés que exceden la máxima cantidad de defectos de taza permitida según las especificaciones.	Máximo 13%	40

Elaboración propia

5.3 Procedimiento para optimizar la gestión de compra del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

Para el desarrollo del tercer objetivo específico “Se propone un procedimiento para optimizar la gestión de compra del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.” la población estuvo conformada por empresas exportadoras de café que exportan bajo la misma partida arancelaria de la CAC Bagua Grande Ltda.

En cuanto al muestreo, fue no probabilístico intencional o por criterio. Debido a esto, es importante mencionar que existen 142 empresas o asociaciones exportadoras de café que exportan bajo la misma partida arancelaria 09.01.11.90.00. a nivel macro región norte, empresas que vendan volúmenes mayores a un contenedor y empresas con las cuales se cuente con un contacto y accedan a brindar información, por lo cual fueron tres las empresas entrevistadas

A continuación, se explicará de manera detallada los resultados obtenidos. Con lo que respecta a la entrevista estructurada realizada a la empresa APROCASSI.

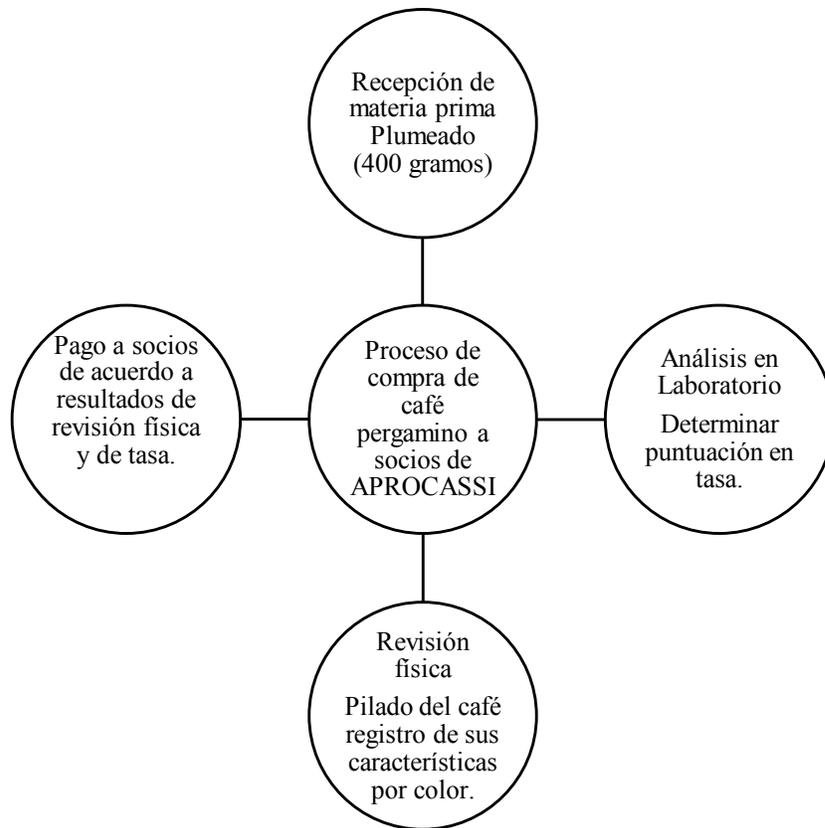


Figura 16. Proceso de compra de café pergamino a socios de APROCASSI

Fuente: Entrevista al Ing. Forestal José Francisco Baltazar Vera - Responsable del departamento Técnico de la Cooperativa APROCASSI según apéndice 6.

Elaboración propia

En la figura 16. Se observa el proceso de compra de café pergamino que realiza la empresa APROCASSI, considerando que el precio a pagar a sus socios depende de las características organolépticas del café y su puntuación en tasa. El café pergamino puede ser considerado de exportación cuando tiene una puntuación de 85+. Por ello la empresa APROCASSI, realiza la revisión física y de tasa para asegurar la calidad al cliente del exterior. La empresa APROCASSI con el fin de acopiar café pergamino en mayor volumen y mejor calidad realiza un seguimiento a sus socios para verificar el proceso de beneficio del café, a través capacitación y asesoría para que los productores realicen el

debido control del proceso de separación de las partes del fruto y secado de los granos, lo cual permite conservar su calidad física, organoléptica y sanitaria. Además, la empresa cuenta con un laboratorio para realizar el análisis de calidad de café a través de un informe de catación del café.

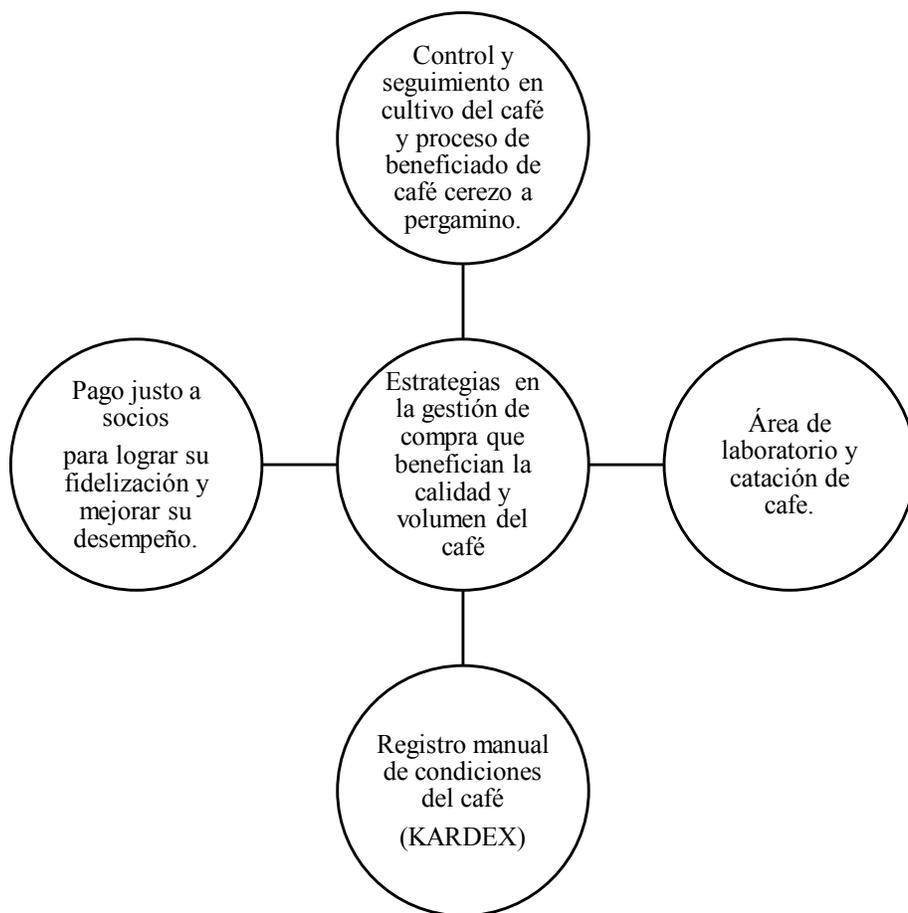


Figura 17 Estrategias en la gestión de compra que benefician la calidad y volumen del café.
Fuente: Entrevista al Ing. Forestal José Francisco Baltazar Vera - Responsable del departamento Técnico de la Cooperativa APROCASSI. Según apéndice 6.
Elaboración propia

La figura 17. Muestra las principales estrategias que se aplican en la gestión de compras dentro de la empresa APROCASSI, resaltando que la empresa brinda capacitación en campo y técnica, con el fin de obtener un café de calidad. Además, realiza un pago justo a sus socios logrando que le productor se sienta valorado por su trabajo, contribuyendo a un mejor desempeño en el cultivo de café.

Por otra parte, con lo que respecta a la entrevista estructurada realizada la empresa PROA.

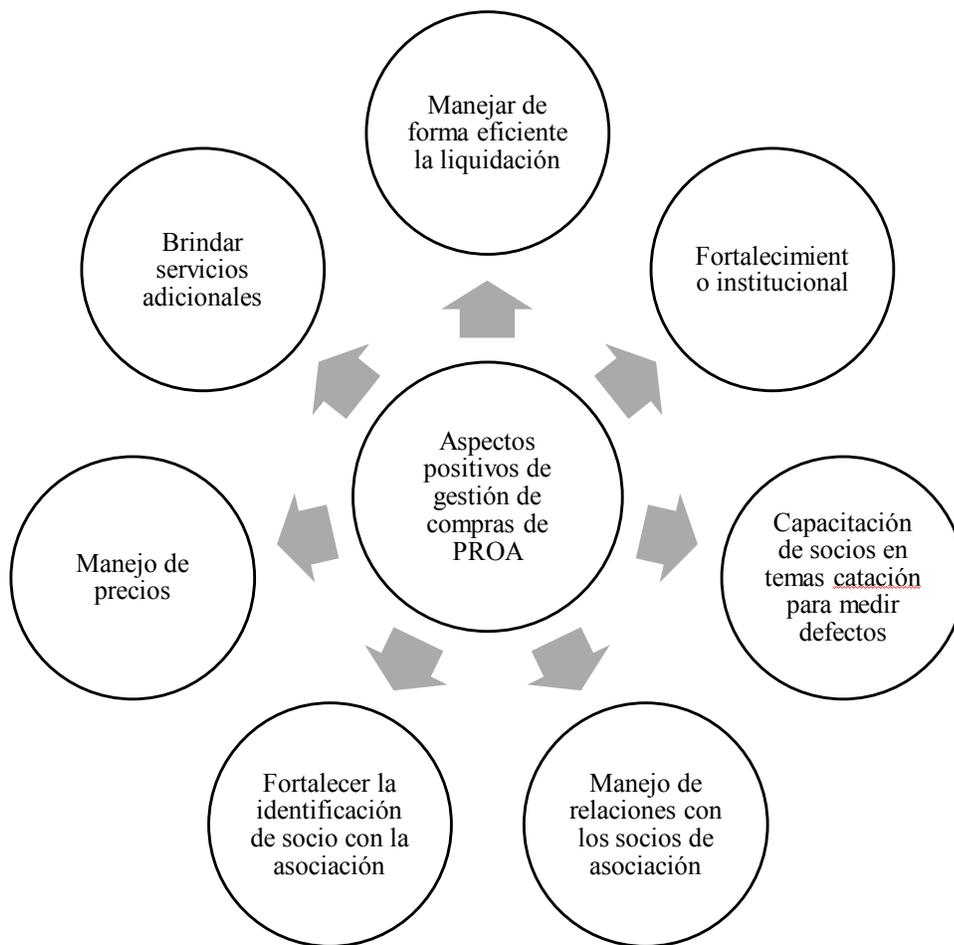


Figura 18 Acciones de PROA ante los factores críticos de la gestión de compras
Fuente: Entrevista realizada al gerente general Richard Montes según apéndice 8
Elaboración propia

La figura 18. Detalla las acciones de PROA ante los factores críticos de gestión de compras, la empresa busca la fidelización de clientes de la siguiente manera, a pesar de que el socio llegue con un café que no cumpla al 100% con los requerimientos, ellos aceptan el café para evitar que el socio venda a otras cooperativas, y a la vez fortalece el vínculo entre ambos brindando capacitación a socios en temas de catación para medir los defectos, la finalidad es que el asociado pueda identificar y evaluar la calidad del café y su valor.

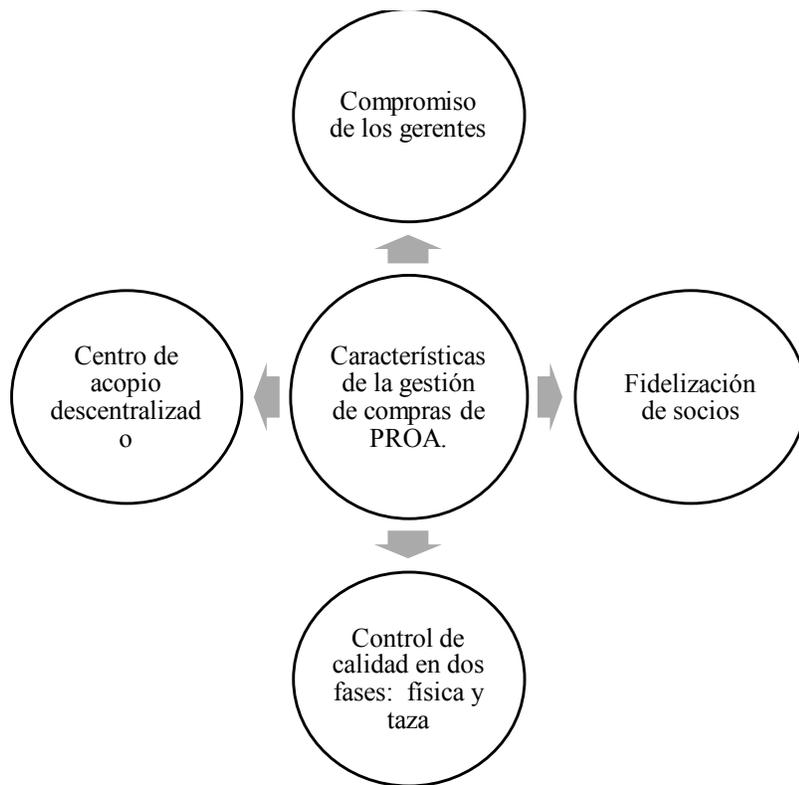


Figura 19. Características de la gestión de compras de PROA.
Fuente: Entrevista realizada al gerente general Richard Montes según apéndice 8
Elaboración propia

La figura 19. Indica que las características de la gestión de compras de PROA. Se observa que es fundamental el compromiso de los gerentes con las diferentes áreas de la empresa, en especial la capacidad de establecer políticas institucionales con las cuales los trabajadores se sientan identificados y puedan ejercer sus funciones con transparencia y responsabilidad. De tal modo, que se logre un trabajo en equipo buscando beneficio mutuo entre la empresa y el proveedor. En la figura se observa que la gestión de compras se basa principalmente en dos fases de evaluación de calidad física y taza, el objetivo es el acopio de café pergamino con puntuación superior a 75. La empresa es consciente que, por la distancia entre sus instalaciones y fincas de productores, el café es expuesto a las condiciones climatológicas generando que no llegue en las mejores condiciones, a fines de evitarlo se consideró descentralizar los centros de acopio, mejorando su relación con socios al pensar en sus necesidades.

Finalmente, con lo que respecta a la entrevista estructurada realizada a la empresa Cooperativa Agraria Cafetalera Frontera San Ignacio.

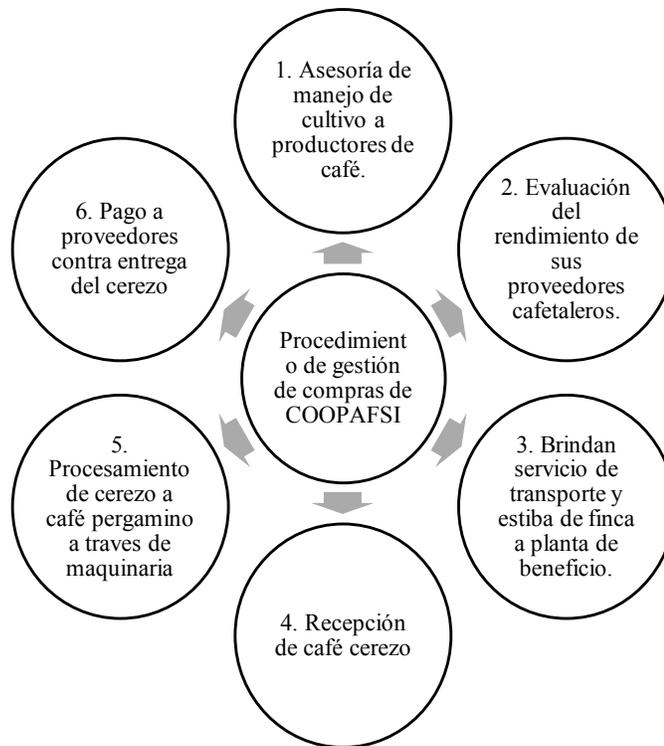


Figura 20. Procedimiento de gestión de compras de la empresa COOPAFSI

Fuente: Entrevista al Ing. Lindeley Ocupa Campos - Responsable del servicio de acopio en la empresa COOPAFSI según apéndice 7.

Elaboración propia

En la Figura 20. Se observa el procedimiento de gestión de compras de COOPAFSI, la cooperativa tiene 250 socios que previamente han sido evaluados y considerados aptos para formar parte del equipo de trabajo, la COOPAFSI se preocupa por brindar a sus socios capacitación y asesoría del manejo de cultivo con el fin de garantizar la calidad del café, obtener mayor rendimiento de plantaciones y abastecer una mayor demanda, a su vez la COOPAFSI realiza una evaluación periódica del rendimiento de sus proveedores cafetaleros buscando evaluar el proceso y realizar mejoras en el mismo. Estos dos factores son críticos para poder comprar café a sus socios, a través del proceso de compras que consta en recepcionar el café en cerezo, el cual es procesado a través de maquinaria

brasileira obteniendo café pergamino, finalmente es enviado a la planta procesadora ubicada en lima para ser transformado a café verde en grano y sea comercializado hacia el exterior.

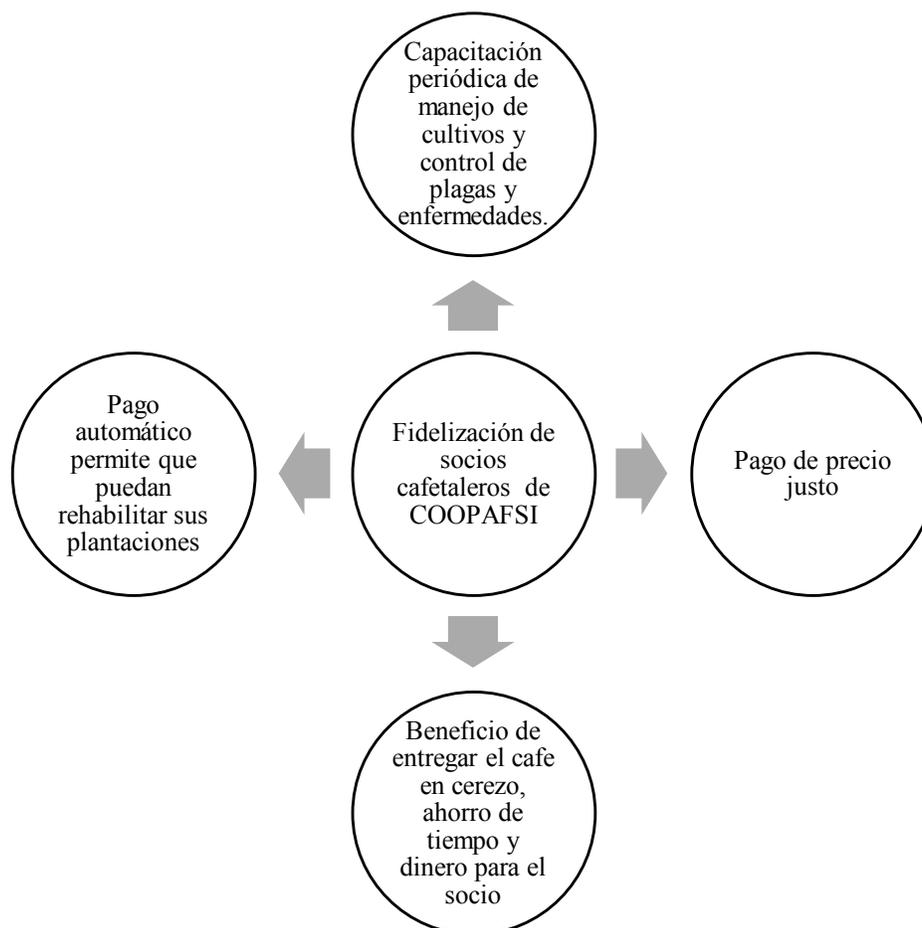


Figura 21. Fidelización de socios cafetaleros de COOPAFSI

Fuente: Entrevista al Ing. Lindeley Ocupa Campos - Responsable del servicio de acopio en la empresa COOPAFSI según apéndice 7

Elaboración propia

La figura 21. Muestra los métodos que utiliza la COOPAFSI para fidelizar a sus socios, es decir los beneficios que tiene el socio cafetalero que permiten manejar una relación de beneficio mutuo entre empresa y proveedor, se hace énfasis en optimizar el tiempo de

procesamiento de café de cerezo a pergamino a través de una maquinaria brasilera, lo cual permite que el caficultor tenga el dinero de forma rápida e inmediata y puede destinar este recurso en la rehabilitación de suelos o para financiar la próxima campaña de café.

Por lo expuesto y resultados obtenidos en el análisis de las entrevistas realizadas a tres empresas exportadoras de café verde en grano PROA, APROCASSI Y COOPAFSI.

Se puede realizar un análisis del procedimiento de la gestión de compras de la CAC. Bagua Grande respecto al proceso de compras que realizan las cooperativas cafetaleras de la macro región, de tal manera que se puedan proponer estrategias que permitan optimizar la gestión de compras para aumentar la oferta exportable del café verde en grano.

Según Gómez & Ceballos (2013) en el artículo Cadena Productiva del café menciona que el acopio y compras de café pergamino es uno de los principales eslabones para la comercialización del café. Los autores hacen énfasis en los principales factores que son recurrentes en la gestión de compras considerando el acopio actividad donde el café es muestreado y evaluado por su calidad para determinar el mejor precio posible.

Tabla 14

Análisis del procedimiento de la gestión de compras de la CAC. Bagua Grande respecto al proceso de compras que realizan las cooperativas cafetaleras de la macro región.

Autor		Luis Anibal Mora García		
Principales factores		Acopio	Control de Calidad	Pago
Procedimiento de Gestión de compras de CAC Bagua Grande	En café pergamino con un porcentaje superior de 14% al establecido 10 a 12%.		Análisis físico del café pergamino a través del plumeado y pilado identificar volumen, cantidad y calidad del café, todo es registrado de forma manual. Análisis de laboratorio para determinar las características organolépticas del café y rendimiento en tasa, toda la información es registrada en Excel.	Pago realizado en efectivo contra entrega del café en pergamino.
Entrevistas a empresas exportadoras de café	Recepción de café pergamino cuentan con maquinaria de secado y panel solar evitando problemas de secado.		Control físico y en laboratorio a través de software y base de datos. Control de plantaciones y cultivos para supervisar la obtención de cerezo en buenas condiciones y posteriormente entrega a planta de procesamiento a café pergamino.	Pago realizado en efectivo a través de la generación de un recibo de pago que es cobrado en el área contable.
Propuesta de mejora	Adquirir maquinaria de secado.		Implementar un software y base de datos para tener un mejor control de la cantidad y volumen ingresado a almacén.	Prevalecer el pago contra entrega efectivo y adicionar incentivos como un porcentaje periódicamente para mejora de la comunidad y familiares de caficultores.

Nota. Muestra el análisis del procedimiento de la gestión de compras de la CAC. Bagua Grande respecto al proceso de compras que realizan las cooperativas cafetaleras de la macro región, considerando las principales etapas del proceso acopio de materia prima, control de calidad para seleccionar el café y proceder al pago de precio justo de acuerdo a la calidad del café. Para la elaboración del cuadro se consideró los principales factores acopio, control de calidad y pago en base a la teoría de gestión de compras del autor Luis Anibal García Mora plasmada en la segunda edición del libro Gestión Logística Integral.

Tabla 15

Estrategias de fidelización de socio con proveedor

Estrategias de fidelización de socio/proveedor	
Fortalecimiento asociativo	Fomentar la identificación y compromiso laboral con la cooperativa a través de reuniones periódicas donde se pueda mantener informado a los productores de las nuevas tendencias del mercado, obtención de certificaciones, etc. así como hacerlos partícipes de las estrategias del área de compras. Además, considerar las opiniones de mejora que puedan brindar a la cooperativa.
Brindar asistencia técnica y capacitación	El área de compras debe contar con un ingeniero en oficina encargado de brindar asesoría técnica y en campo, a través de visitas periódicas a las plantaciones a fin de verificar los estándares de calidad del cultivo de café.
Desarrollo sostenible	Fomentar y concientizar el cuidado del medio ambiente, capacitar a los productores sobre el manejo sostenible de la producción generando mayores volúmenes de producción.
Responsabilidad social	Brindar asistencia técnica para elaboración de proyectos e iniciativas que busquen fomentar el crecimiento de la comunidad como vías de acceso comunales, postas de salud, centros de estudio, etc.
Financiamiento	Facilitar préstamos a los caficultores para la renovación o rehabilitación de sus plantaciones y la compra de insumos para cultivos.
Becas de estudio	Otorgar anualmente becas en la Universidad Politécnica Amazónica a los hijos de los socios caficultores más destacados y comprometidos con la cooperativa.
Elaboración propia	

En lo que respecta a sistemas de control para la gestión de compras se ha encontrado tres softwares:

Tabla 16

Comparación de softwares por criterios

Criterio / Proveedor	SICAR	SQL PYME	MACOLA
Administración de clientes	SI	SI	NO
Reportes	SI	SI	SI
Control de ingresos y Salida de almacén	SI	SI	SI
Control de proveedores	SI	SI	SI
Disponibilidad de información actualizada	SI	SI	SI
Control de calidad	SI	SI	NO
Precio	\$315 por servidor	\$750 servidor principal	\$ 5000
Servidor adicional	\$70 por adicional	\$150 por adicional	\$110 por adicional
Capacitaciones	Vía virtual	Inscripción de curso SQL- PUCP	Inscripción de curso s l
Pago y tiempo de capacitaciones	Gratuito, disponibilidad de trabajador	S/. 536 por persona, dos días	S/. 236 por persona, 16 horas
Participantes	Todas la áreas CAC Bagua Grande	Dos representantes de la CAC Bagua Grande, posteriormente se transmitirá conocimientos	Dos representantes de la CAC Bagua Grande, posteriormente se transmitirá conocimientos

Nota. Según las comparaciones realizadas en la tabla se puede determinar que Software SICAR es el más adecuado para CAC Bagua Grande debido a que se ajusta a las principales actividades que realiza la cooperativa, además el fácil uso de la plataforma tecnología permitirá a todas las áreas estar interconectadas. El SICAR no genera costos adicionales como capacitaciones debido a que toda la información y explicaciones de cómo se debe ser su uso está al alcance de todos de forma virtual

Tabla 17

Propuesta de actividades según factor crítico

Factores críticos	Factores críticos	Propuesta	Actividades	Responsables	Costos	Tiempo
Según autor Marco Espejo	Gestión de compras de CAC. Bagua Grande					
Falta de políticas en la compra	Ausencia de área de compras	Creación de un área de compras	<ul style="list-style-type: none"> - Reunión de la Asamblea con la Gerencia y administración para evaluar la importancia de la creación de un área de compras - Implementación de área de compras (computadora, estantes y útiles) (Ver anexo 3) 	Asamblea general Gerencia Área administrativa	\$ 2,845.90	1 vez
		Contratación de responsable área de compras (Ver anexo 3)	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer los objetivos del área de compras. - Establecer las funciones de los encargados del área de compras - Establecer procedimientos para el área de compras 	Gerencia Área administrativa Jefe de compras	\$ 10,173.65	1 año
Falta de estandarización y evaluación de proveedores	Ausencia de Criterios de evaluación de proveedores e indicadores clave del desempeño de los mismos	Fortalecer relación con proveedores	<ul style="list-style-type: none"> - Supervisión de productores en campo y brindar asesoría técnica. - Aprobación y colaboración con la investigación universitaria que permita realizar proyectos que beneficien la calidad del café. - Capacitaciones periódicas a productores sobre manejo de cultivo y control de plagas y capacitaciones catación de café (Ver anexo 1 y 2) 	Gerencia Jefe de compras Área comercial	\$ 13,772.46	3 veces por año
Carencia de tecnología informática y maquinaria	Falta de digitalización del proceso de compras	Implementación de plataforma tecnológica mediante el software SICAR	<ul style="list-style-type: none"> - Instalación general en el área de compras - Capacitaciones de forma virtual (gratuitas) 	Gerencia Departamento de contabilidad	\$ 945.00	3 días de instalación Capacitaciones 8 veces en el mes (2 veces por semana)
		Compra de maquinaria de secado	<ul style="list-style-type: none"> - Instalación de secado rotativa SER 150 X (Ver figura 4) - Contratación de 2 operarios para cargado y recepción (Ver anexo 3) 	Departamento de contabilidad Planta Procesadora	\$ 36,731.00 \$ 12,996.65	1 vez 1 año
Total					\$ 77,464.64	

Propuesta creación de un área de compras

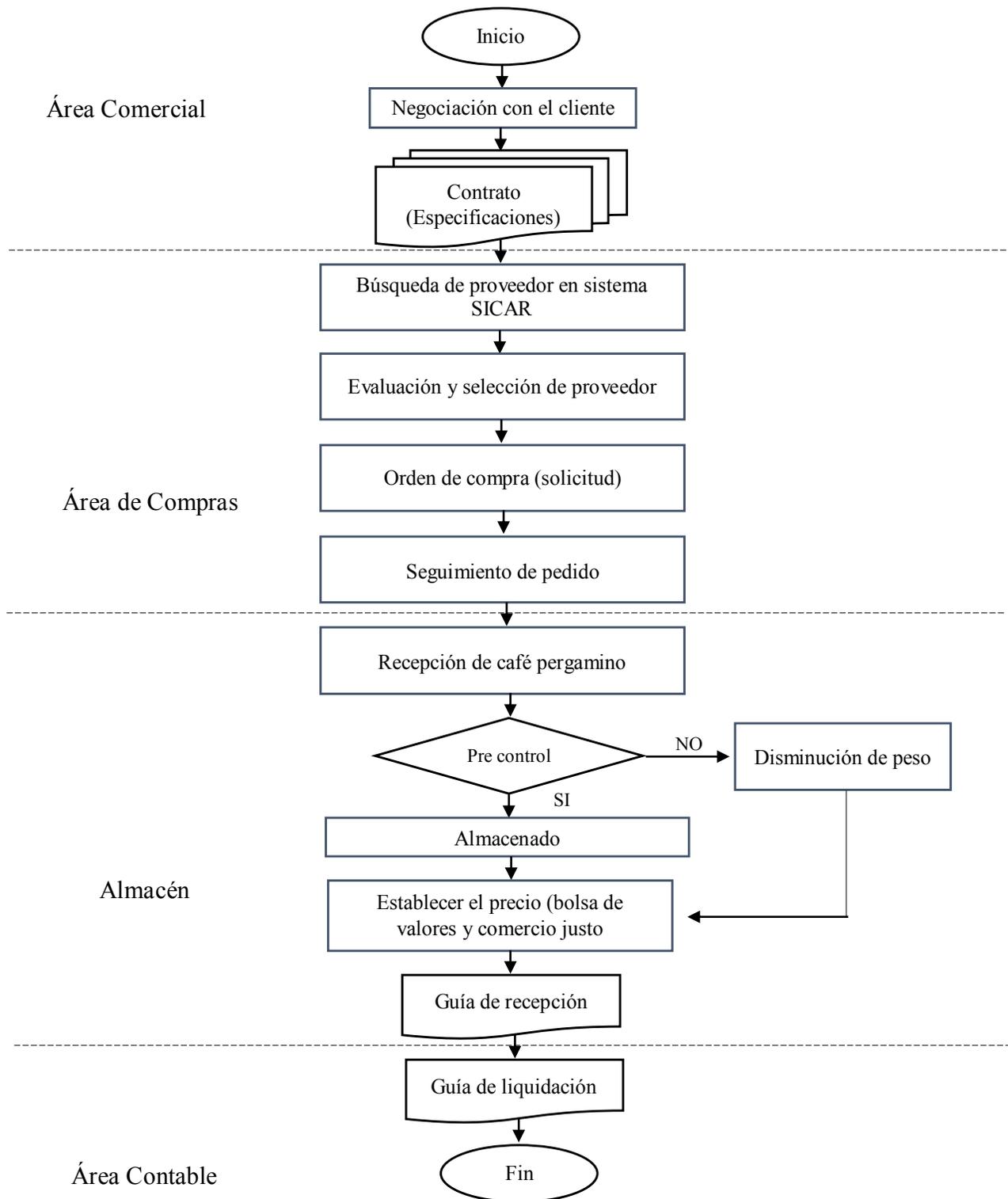
Objetivos del área de compras

- Minimizar los costos de almacenamiento en el centro de acopio de la CAC. Bagua Grande.
- Asegurar que los insumos se encuentren en almacén en el momento necesario existiendo una continuidad evitando roturas de stock.
- Control y registro de datos actualizado de las órdenes de compra, materiales recepcionados y proveedores mediante el software SICAR.
- Mantener una buena relación con los proveedores/socios.
- Indagar y evaluar posibles proveedores para poder disponer de nuevas alternativas de suministro y evitar quedarse sin stock
- Integrarse con el resto de departamentos de la organización

Funciones del jefe de compras

- Gestionar el proceso de compras en base a un presupuesto y establecer metas por periodos de tiempo.
- Evaluar los precios de materiales y estar actualizado en las cotizaciones del café y tendencias de mercado.
- Realizar informes de gestión para llevar un mejor control de las compras y poder transferir información al área administrativa para mejor toma de decisiones.
- Realizar capacitaciones a productores sobre manejo de cultivos y control de plagas y catación de café.
- Evaluación y selección de proveedores eficientes creando relaciones duraderas y de confianza.

Diagrama de flujo del procedimiento de compras



Propuesta de criterios de evaluación de proveedores

Tabla 18

Indicadores para evaluación de socios

Indicador	Descripción	Fuente de Información	Peso	Clasificación
Volumen de compra	valor de compra/total de ventas	Área de compras	15%	1 : Malo 2: Regular 3: Bueno
Entregas perfectamente recibidas	(pedido generados sin problemas/total de pedidos generados)*100	Área de almacén	20%	
Calidad de los pedidos generados	rechazados/total de órdenes de compras recibida)/100	Área de control de calidad	35%	
Análisis características organolépticas	Formato de catación	Área de control de calidad	30%	
Total			100%	

Elaboración propia

Tabla 19

Pronóstico de tendencia para finales del 2019 en exportación de café verde en grano

AÑO	Nº PAISES	FOB	PESO NETO KG
2013	5	\$ 2,157,497.23	540 909
2014	5	\$ 4,192,821.12	829 698
2015	7	\$ 5,480,099.19	1 451 440
2016	6	\$ 5,006,871.27	1 369 129.47
2017	7	\$ 1,906,057.02	593 824.71
2018	5	\$ 1,021,164.15	330 852.79
2019	3	\$ 1,992,566.43	668 621.18

Nota. Se realizó el pronóstico para el 2019 basado en los últimos 6 años de las exportaciones realizadas por la CAC Bagua Grande de café verde en grano

Fuente: SUNAT (2019)

Tabla 20

Costo beneficio de implementación de actividades para solución de factores críticos

BENEFICIO	971 402.28
COSTO ESTRATEGIAS	77 464.64
C/B	1.8

Nota. El beneficio fue el resultado de la resta de año pronosticado 2019 menos el año finalizado 2018. Mientras el C/B fue la división entre el beneficio con los costos de las estrategias para luego dividirlo entre la mayor cantidad de países donde ha exportado la cooperativa durante los últimos 6 años. El resultado C/B es 1.8 significa que por cada dólar invertido la CAC Bagua Grande tendrá 0.80 centavo de dólar de beneficio

Conclusiones

✓ De acuerdo a la investigación, se determinó que la C.A.C Bagua Grande no cuenta con un área de compras estructurada en su organigrama, además no tienen un procedimiento de compras eficiente generando factores críticos en la gestión de compras que afectan a la oferta exportable, las principales limitaciones se evidencian en la falta de infraestructura tecnológica y de procesamiento para el acopio de café pergamino.

✓ En los últimos años, la CAC. Bagua Grande ha recepcionado café pergamino en mayor volumen que lo exportado, debido a problemas en defectos físicos del café y porcentaje de humedad superior a lo establecido obteniendo mermas del 77%, lo cual no permite cumplir con las exigencias de los mercados europeos. A pesar de que, siguen siendo sus principales mercados Estados Unidos y Alemania sus exportaciones han disminuido por falta de capacidad en planta e inadecuado manejo y control de plagas que no permiten tener mayores volúmenes de oferta exportable.

✓ La CAC. Bagua grande no tiene un procedimiento de compras definido, todo el proceso es registrado de forma manual, impidiendo tener información en tiempo real sobre las cantidades recepcionadas, desempeño de proveedores y requerimientos del cliente. Por tal motivo, se desarrolló una propuesta que permita mejorar la gestión de compras a través de actividades que fortalezcan la relación de la cooperativa con sus socios.

Recomendaciones

✓ La CAC. Bagua Grande debe crear un departamento de compras, definir las funciones y los procesos para la gestión de compras. Es importante que la asamblea general tenga contacto directo con las diferentes áreas de la organización ejerciendo un estilo de mando democrático y participativo que permita generar un valor superior y posicionarse en mercados más competitivos.

✓ La CAC Bagua Grande debe buscar mayores estrategias de fidelización de proveedores como capacitaciones en la actividad cafetalera a través de especialistas en el tema, de tal manera que mejore su actividad productora y comercializadora del producto, así como también en mejoras tecnológicas e infraestructura que permita cumplir con los estándares de calidad exigidos por el mercado internacional. Igualmente, se debe realizar investigación de mercados potenciales con el fin de saber cuáles son sus principales requerimientos y necesidades para poder responder de manera rápida y eficiente ante lo solicitado.

✓ Es importante establecer un procedimiento de compras digitalizado mediante la implementación de software SICAR que verifique la cantidad y calidad de café pergamino, permita monitorear a los proveedores y aplicar herramientas de evaluación de proveedores para generar relaciones duraderas con proveedores de confianza con la finalidad de tener un control más efectivo y continuo de todo el proceso. Estas actividades generan un costo de \$ 77 464.64 obteniendo un costo beneficio de 0.8 de centavo de dólar por cada dólar invertido.

Bibliografía

- Arias, M. (2011). *USMP*. Obtenido de http://www.administracion.usmp.edu.pe/guia-tramites/registrosacademicos/wp-content/uploads/sites/2/2014/04/Dossier-Tesis-de-Investigación-de-Pregrado_-Bionegocios.pdf
- Cárdenas, R. (2013). *Pontificia Universidad Católica del Perú*. Obtenido de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/4541/CARDENAS_RICARDO_ABASTECIMIENTO_LUMINARIAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Centro de Comercio Internacional. (s.f). *La Guía de Cafe*. Recuperado el 17 de Agosto de 2018, de <http://www.laguiaedelcafe.org/guia-del-cafe/el-comercio-mundial-del-cafe/definiciones-relacionadas-a-la-oferta/>
- Cepeda, D. (08 de Abril de 2011). *Universidad Politécnica Salesiana*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1738/17/UPS-GT000206.pdf>
- Conde, V. (2018). *Institute for Careers and innovation in logistics & Supply Chain*. Obtenido de <https://www.icil.org/actualidad/presente-y-futuro-de-la-compras-en-el-mundo-actual/>
- Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande. (2008). *cacbaguagrande*. Obtenido de <http://cacbaguagrande.pe/>
- Cooperativa de Producción Agropecuaria Cafetaleros en Acción - COPROCAFER R.L. (2011). *Mexico Documents*. Obtenido de <https://vdocuments.mx/plan-de-negocio-cafe-coprocafe-final.html>
- Errasti, A. (2012). *Gestión de compras en la empresa*. Pirámide.
- Escalante, N. (2014). *USMP*. Obtenido de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1097/1/escalante_cny.pdf
- Espejo, M. (23 de Mayo de 2015). *Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/tendencias/management-empleo/quince-grandes-errores-gestion-compras-90564-noticia/>
- Gobierno Regional Amazonas. (26 de Octubre de 2015). *Región Amazonas produce café orgánico de exportación de alta calidad y certificación internacional*. Recuperado el 17 de Agosto de 2018, de http://regionamazonas.gob.pe/sede/detalle_noticia.php?id=2624
- González, Á. (2012). *Universidad Politécnica Salesiana*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/2748/6/UPS-GT000274.pdf>
- Leenders. (2012). Medición del desempeño de proveedores. En J. Leenders, *Administración de Compras y Abastecimiento* (Decimocuarta edición ed., págs. 306-307). Mexico: Mc Graw Hill.
- Leenders, J. (2012). *Administración de Compras y Abastecimiento*. México: McGraw - Hill .
- Léger, N. (2016). *La trazabilidad en el sector del café*. Recuperado el 17 de Agosto de 2018, de http://www.forumdelcafe.com/pdf/F-48_Trazabilidad_cafe.pdf
- León, F. (2009). Obtenido de <https://es.slideshare.net/williamflc/el-mercado-1471853>

- Ligia, N. (2013). *Gerencia de compras la nueva estrategia competitiva*. Colombia: Ecoe ediciones.
- Minagri. (2015). *Ministerio de Agricultura y Riego*. Obtenido de <http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>
- Mincetur. (2014). *Tratados de Libre Comercio*. Recuperado el 17 de Agosto de 2018, de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&catid=44%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&Itemid=108
- Mincetur. (2015). *Plan Estratégico Nacional Exportador hacia la internacionalización de la empresa peruana*. Recuperado el 17 de Agosto de 2018, de http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/transparencia/proyectos%20resoluciones/RM_051_2015_PLAN.pdf
- Ministerio de Agricultura y Riego. (2015). *Oferta Exportable*. Recuperado el 18 de Agosto de 2018, de <http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>
- Ministerio de Agricultura y Riego. (2012). *Ministerio de Agricultura y Riego*. Obtenido de <https://www.minagri.gob.pe/portal/descentralizacion/6603-minag-instalara-20-centros-de-acopio-de-leche-a-nivel-nacional-durante-el-2012>
- Ministerio de Agricultura y Riego. (Diciembre de 2014). *Reporte Mensual Café*. Recuperado el 17 de Agosto de 2018, de Minagri: <http://sica.minag.gob.pe/sica/?q=cafe>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca. (2012). *El Oro: MAGAP inauguró centro de acopio de café especial*. Recuperado el 17 de Agosto de 2018, de <http://www.agricultura.gob.ec/el-oro-magap-inauguro-centro-de-acopio-de-cafe-especial/>
- Mora, A. (2008). *Gestión Logística Integral*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Mora, L. A. (2010). *Indicadores de la Gestión Logística*. Colombia: Eco Ediciones.
- Oballa, A., & Torrealba, J. (1974). *Manual sobre Centros de Acopio*. Perú: Insituto Interamericano de Ciencias Agrícolas.
- Osorio, J., Herrera, M., & Vinasco, M. (2008). *Modelo para la evaluación del desempeño de los proveedores utilizando AHP*. Barranquilla: Ingeniería y Desarrollo. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/852/85202305.pdf>
- Pelaez, J. (20 de Marzo de 2009). *Marketing*. Obtenido de <http://markegruop.blogspot.com/2009/03/mercado-potencial-vs-mercado-objetivo.html>
- Ramírez, V. (2014). *Universidad Nacional de Colombia*. Obtenido de <http://bdigital.unal.edu.co/44385/1/vanesaramirezvalencia.pdf>
- Real Academia Española. (2019). *RAE*. Obtenido de <https://dle.rae.es/srv/fetch?id=JAQijnd>
- Sacco, F. (2011). *Universidad Nacional de la Plata*. Obtenido de http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.5036/pr.5036.pdf
- Tapay, W. (2014). *Ventajas Competitivas de la Economía Peruana*. Recuperado el 17 de Agosto de 2018, de

- http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/libros/historia/dialogos_inst_i/ventajas.pdf
- Universidad de Cádiz. (s.f). *Capacidad de gestión*. Recuperado el 17 de Agosto de 2018, de http://csintranet.org/competenciaslaborales/index.php?option=com_content&view=article&id=171:capacidad-de-gestion&catid=55:competencias
- Vara, A. (2012). *7 pasos para una tesis exitosa*. Lima: Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos.
- Vergara, S. (Abril de 2012). *Reporte de Inteligencia de Mercado*. Recuperado el 17 de Agosto de 2018, de http://www.agrolibertad.gob.pe/sites/default/files/Informe%20de%20inteligencia%20de%20mercado%20del%20caf%C3%A9_2012.pdf

Apéndice

Apéndice 1. Entrevista presencial realizada al gerente general Ing. Eder Grandez Muñoz

Entrevistadoras: Buenas tardes somos alumnas de la Universidad San Martín de Porres de la ciudad de Chiclayo, estamos aquí para realizar una serie de preguntas relacionadas a la gestión de compras que realizan sobre el café, con el fin de encontrar mejoras o soluciones que puedan aumentar la oferta exportable beneficiando tanto a la cooperativa como a sus socios.

Entrevistado: Buenas Tardes señoritas, Soy el Ing. Eder Grandez Muñoz recientemente estoy a cargo de la gerencia general de la cooperativa, pero estaré gustoso de atender a sus dudas.

Entrevistadoras: Nos podría explicar ¿Cuál es área y cómo se realiza el proceso de compras de café verde en grano?

Entrevistado: La cooperativa no cuenta con un área de compras para realizar específicamente esas funciones, para ello las personas encargadas son mi persona como área de gerencia y también área de comercial, calidad y almacén. En el proceso de compras intervienen las áreas ya mencionadas por lo que primeramente se analiza por rendimiento y calidad, luego se acopia para finalmente aplicar el precio razonable de acuerdo al precio de bolsa de NY.

Entrevistadoras: Para el acopio ¿Cuántos proveedores intervienen?

Entrevistado: Nuestros proveedores son nuestros propios socios actualmente contamos con más de 500 socios.

Entrevistadoras: ¿Cómo se realiza la incorporación de estos socios? ¿Se les realiza alguna evaluación a los socios?

Entrevistado: En relación a la incorporación de los socios se lleva a cabo mediante estatutos y normativas que ya están establecidas por la ley y por el lado de las evaluaciones si la realizamos mediante inspección interna y capacitaciones por COBASE ya que por ser producto orgánico necesitamos hacer una investigación la cual nos garantice el cumplimiento de las normas según el reglamento orgánico.

Entrevistadoras: Estas evaluaciones y capacitaciones que nos comenta ¿son registradas para que pueda llevar un control?

Entrevistado: Bueno toda lo que realizamos acá en la cooperativa ya sean decisiones o en este caso las evaluaciones las registramos mediante informes que vamos anexando en archivadores por periodos.

Entrevistadoras: Entonces cuando necesitan alguna información tiene que acudir a sus archivos ¿Esto no le genera algunas pérdidas de tiempo?

Entrevistado: Se nos ha presentado oportunidades de no tener una respuesta rápida, o existen casos de que queremos observar cómo ha sido la llegada de café pergamino de nuestros socios, si ha existido alguna complicación o incumplimiento de los estándares, pero buscar la información implica mucho tiempo.

Entrevistadoras: ¿No ha pensado en tener alguna plataforma digital o software para poder agilizar la búsqueda de esa información?

Entrevistado: Como ya lo he comentado yo recién tengo poco tiempo a cargo de la gerencia y si está en nuestros planes adquirir alguna aplicación o plataforma que nos permita interconectar las áreas con el fin de realizar más rápido los procesos, pero primero se de realizar una investigación, para luego poder presentar a la financiera y tener aprobación de un financiamiento.

Entrevistadoras: En relación con sus socios ¿Cómo es la relación con ellos?

Entrevistado: Tratamos de brindarle los mejores beneficios y apoyo a nuestros socios, justamente el financiamiento no solo sería para la compra de un software sino también brindarles mejores capacitaciones que permita que su café cumpla con los estándares calidad que el mercado lo demanda.

Entrevistadoras: ¿Ha tenido problemas con la materia prima que les entrega sus socios?

Entrevistado: Esto lo podría explicar mejor el encargado del área de calidad, él le puede dar mayor información de cómo ha sido la entrega de la materia prima, lo que sí puedo decir es que ha existo casos que si ha llegado el café pergamino con altos porcentajes de humedad de lo permitido por el mercado.

Entrevistadoras: En los casos que nos comenta ¿Qué hacen ustedes como cooperativa? ¿Rechazan la materia prima?

Entrevistado: Tratamos de aceptar en la medida posible la materia prima que nos traen nuestros socios por muchos factores primero para poder cumplir con los contratos que ya hemos realizado con nuestros compradores, por otro lado, el rechazo o el pago menor que podamos hacer al socio genera que este tome la decisión de vender en otros lugares que le

den mejor precio. Ha existo casos que hemos pagado menos debido a que no se cumple estándares requeridos, ya que el socio ha decidido ya no ofertarnos nuevamente su grano de café.

Entrevistadoras: Con todo lo que nos ha contado ¿Qué espera la cooperativa en los próximos años?

Entrevistado: Bueno aparte de brindar mejores condiciones y capacitaciones a nuestros socios, deseamos llegar a nuevos mercados y aumentar nuestra oferta exportable principalmente de café orgánico ya que en estos momentos exportamos mayormente café convencional.

Entrevistadoras: Bueno gracias por su apoyo

Apéndice 2. Entrevista presencial realizada al encargado de área Almacén Señor Luis Ortiz Armar

Entrevistadoras: Que tal señor buenas tardes, nos podría brindar información de ¿Cómo se maneja el área de almacén?

Entrevistado: Si claro ¿De qué universidad son?

Entrevistadoras: De la universidad San Martín de Porres de la ciudad de Chiclayo

Entrevistado: Ok, dígame en que las puedo ayudar

Entrevistadoras: ¿Cuántos sacos de café pergamino reciben al día durante la campaña?

Entrevistado: En campaña las cantidades son variables entre 15 – 17 toneladas

Entrevistadoras: ¿Cómo están organizadas estas toneladas?

Entrevistado: El café es clasificado en programas orgánicos, convencionales y transitorios I y II

Entrevistadoras: ¿A qué se refiere con transitorios I y II?

Entrevistado: Son aquellos socios que solo llevan 1 o dos años en la cooperativa.

Entrevistadoras: ¿Cómo hace ustedes para identificar cada saco?

Entrevistado: Cada saco cuenta con una tarjeta pegada donde está escrito el nombre de productor y peso del saco

Entrevistadoras: ¿Cuáles son los cuellos de botella que afecta principalmente el acopio de café pergamino?

Entrevistado: El problema principal que se tiene en cuanto al acopio de café pergamino es el secado por razones climatológicas, muchos sacos llegan con humedad mayores 10% o 12% lo cual está permitido por el mercado.

Entrevistadoras: ¿Qué hace cuando se presentan estos casos?

Entrevistado: La cooperativa cuenta con tendales permitiendo al socio utilizarlo para el secado de grano de café hasta la humedad requerida, el problema es que no hay gran capacidad para atender todos a la vez. Hemos utilizado hasta las calles cercanas de la cooperativa para poder secar el grano del café.

Entrevistadoras: ¿Por qué crees usted que los socios tienen los problemas de cumplir lo solicitado?

Entrevistado: Bagua grande es una ciudad donde llueve mucho así que no se pueda controlar bien los temas de agua.

Entrevistadoras: ¿Llevan algún control de los registros de evaluación a sus socios?

Entrevistado: Aquí en el almacén hacemos una evaluación de manera preliminar, los que se encargan a profundidad son los señores de control de calidad con un formulario donde se registra el rendimiento físico, humedad y análisis de catación.

Entrevistadoras: ¿Cómo influyen las compras directamente a la cooperativa en el incremento o decremento de las utilidades de la organización?

Entrevistado: De acuerdo al volumen comprado se proyecta incremento de ventas internacionales existiendo un volumen en stock.

Entrevistadoras: Por último, ustedes que tienen contacto más directo con el socio ¿Cómo es su relación?

Entrevistado: Existen algunas complicaciones con ellos ya sea por el precio que pagamos por el café entregado o por el reclamo por no cumplir con los estándares estipulados, esto genera un malestar en los socios, que tiene la potestad de vender su café a otros lugares, si este le ofrece mejor precio.

Entrevistadoras: Bueno eso es todo, gracias por su apoyo

Apéndice 3. Entrevista presencial realizada al encargado de área de control de calidad Señor Hermes Bernal Coronel

Entrevistadoras: Buenas tardes hace unos momentos hemos estado reunidas con el señor el Ing. Eder Grandez, somos alumnas de la Universidad San Martín de Porres de la ciudad de Chiclayo, deseamos saber si podemos realizarle unas preguntas relacionadas a la gestión de compras desde su punto de vista de control de calidad.

Entrevistado: Si, claro en que les puedo ayudar

Entrevistadoras: ¿Cuenta con un laboratorio debidamente implementado para la evaluación de la materia prima que llega a los almacenes?

Entrevistado: Si, se cuenta con un laboratorio implementado con tecnología nacional y equipos eficientes que nos permite llevar con control de los estándares requeridos por el mercado además de las características organolépticas.

Entrevistadoras: Nos podría explicar ¿Cómo es el proceso que realiza esta área?

Entrevistado: Bueno una vez que la materia prima ha sido recepcionada en el almacén por medio de guías de remisión, es clasificada si es café convencional o café orgánico, un encargado de área control de calidad se encarga de extraer pequeñas muestras de cada saco para poder traerlas al laboratorio con el fin de medir el porcentaje de humedad, solo puede que se encuentra solo puede ser aceptado entre 10% y 12%, posteriormente un grupo de tasadores empiezan a evaluar las características organolépticas.

Entrevistadoras: Todo este proceso ¿De qué forma es registrado?

Entrevistado: Todas las personas encargadas en tasar cuentan con un cuadro que conforme hacen las pruebas a las muestras lo van registrando, luego todas esas hojas son registradas en cuadro de Excel que manejamos por campañas o por socios.

Entrevistadoras: Si otra área deseará la información ¿Cómo la podrían obtener?

Entrevistado: Cada base de datos que tenemos es guardada por fecha, por nombre del socio y tipo de café, cuando se solicitada alguna información es presentada mediante un informe u oficio.

Entrevistadoras: Esta forma de como registran su información ¿no les dificulta el proceso?

Entrevistado: Si, por supuesto en especial cuando se necesita con urgencia alguna información que se requiere para hacer algún tipo de negociación o solucionar un problema.

Entrevistadoras: ¿Qué piensa que es lo más necesario en estos momentos para esta cooperativa?

Entrevistado: Creo que es muy importante que todas las áreas estén interconectadas con el fin de agilizar los procesos

Entrevistadoras: Gracias por brindarnos la entrevista

Entrevistado: Ok

Apéndice 4. Entrevista a socios de la CAC Bagua Grande

- ✓ Socios entrevistados:
- a) Francisco Cajusol
 - b) Juan Monteza
 - c) Ernesto Marquina

Preguntas:

1. ¿Cuánto tiempo viene trabajando con la cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.?

- a) 10 años
- b) Aproximadamente 12 años
- c) Señorita llevo trabajando con la cooperativa 7 años junto a mi hijo

2. ¿Cuánto es su capacidad de cosecha por campaña?

- a) Dependiendo de la temporada y las dificultades que se presenten aproximado entre 30 y 50qq
- b) 90 qq
- c) En mis hectáreas cosechamos 30qq

3. ¿Recibe asesoría técnica y de campo por parte de la cooperativa para el manejo adecuado de sus plantaciones?

- a) Si brinda asesoría pero en temas muy básicos y no existe un cronograma de visitas
- b) Solo cuando se van a dar certificaciones o cuando tienen una mayor oferta del exterior
- c) Hasta el momento solo he recibido dos capacitaciones

4. ¿Cuál es tiempo que requiere para la entrega del café pergamino hacia la Cooperativa?

- a) De Lonya a Bagua Grande hay dos horas
- b) Yo tengo mis cultivos en Jamalca que está a una hora de aquí
- c) De Lonya me demoro dos horas pero si hay lluvias un poco más

5. ¿Cuáles son las certificaciones que acreditan la calidad del producto? ¿Qué ventajas le proporcionan?

- a) Las certificaciones que utilizamos son Comercio Justo
- b) Tenemos certificaciones ImoCert y UTZ, además de trabajar bajo Comercio Justo
- c) Comercio Justo que nos favorece en el precio del café

6. ¿Cómo se beneficia usted con la certificación comercio justo? ¿cuál es porcentaje adicional que reciben?

- a) Tenemos asegurado un pago adicional de 20 dólares y mejores condiciones de vida
- b) Como menciona mi compañero mejoran nuestros ingresos
- c) Mi cosecha es más apreciada en mercados del extranjero

7. ¿Qué creo usted que la falta a la cooperativa?

- a) Falta de instalaciones para secado de café pergamino
- b) No tienen iniciativa para generar nuevos proyectos que nos beneficien
- c) No veo guardiolas, también mire el café pergamino en el piso en las calles porque no hay máquina de secado

8. ¿Cuál es medio de transporte que utiliza para el traslado del café pergamino?

- a) En camión
- b) Como estoy lejos me transporto en camión
- c) Mediante transporte terrestre

9. ¿De qué manera le da seguimiento al cerezo para obtener una buena calidad de café?

- a) Realizo el proceso de lavado, fermentación y secado bajo un control riguroso.
- b) Estoy pendiente del control de las plantaciones y también me capacito para realizar procesamiento del cerezo
- c) A través de una cosecha selectiva

10. ¿Cuántos volúmenes entrega café pergamino a la cooperativa? ¿cada cuánto tiempo?

Los quintales de café son entregados entre 6 meses de campaña de acuerdo a la recolección en cada periodo de cosecha.

11. ¿Cómo es la forma de pago con la CAC?

Mediante cheques.

Apéndice 5. Entrevista contestada por medio de correo electrónico al socio el Señor Wenseslao Bernal y Ramiro Yaupari

- ✓ Localidad de socio: ÑUNYA JALCA
- ✓ Tipo de producto: ORGANICO

Preguntas:

1. ¿Cuánto tiempo vienen trabajando con la cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.?

Tenemos 30 Años asociados a la CAC Bagua

2. ¿Cuánto es su capacidad de cosecha por campaña?

50 qq

3. ¿Recibe asesoría técnica y de campo por parte de la cooperativa para el manejo adecuado de sus plantaciones?

Sí, la cooperativa en los meses de inspección interna se encarga de visitarnos a nuestras parcelas dándonos charlas, capacitaciones, talleres sobre abonamiento, cultivo, cosecha y post cosecha bajo las normas orgánicas.

4. ¿Cuál es tiempo que requiere para la entrega del café pergamino hacia la Cooperativa?

1 hora desde ñunya jalca a Bagua grande

5. ¿Cuáles son las certificaciones que acreditan la calidad del producto? ¿Qué ventajas le proporcionan?

ImoCert – mejor precio por ser orgánico

Comercio Justo – precio justo en favor del asociado

UTZ – Sello sostenible

6. ¿Cómo se beneficia usted con la certificación comercio justo? ¿cuál es porcentaje adicional que reciben?

Nos beneficia el estar asociados porque tenemos un mercado seguro para el producto, nos capacitamos, mejor estilo de vida, seguro social, etc. todo ese porcentaje de 20 dólares es en favor de todos los asociados.

7. ¿Qué cree usted que la falta a la cooperativa?

Son proyectos y capacitaciones a todos nosotros para aumentar nuestra productividad.

8. ¿Cuál es medio de transporte que utiliza para el traslado del café pergamino?

Transporte terrestre por la distancia hasta centro de acopio.

9. ¿De qué manera le da seguimiento al cerezo para obtener una buena calidad de café?
Cosecha selectiva, lavado oportuno entre 12 y 14 horas, secado en mantas, aunque nos falta tecnología para el buen secado.

10. ¿Cuántos volúmenes entrega café pergamino a la cooperativa? ¿cada cuánto tiempo?
Los 50 qq de café entregado entre 6 meses de campaña de acuerdo a la recolección en cada periodo de cosecha.

11. ¿Cómo es la forma de pago con la CAC?
Mediante cheques

Apéndice 6. Entrevista vía telefónica a la empresa exportadora de Café verde en grano APROCASSI

- ✓ Nombre de la empresa: Cooperativa de Servicios Múltiples APROCASSI
- ✓ Nombre del entrevistado: Ingeniero Forestal José Francisco Baltazar Vera
- ✓ Departamento: Responsable del departamento Técnico de la Cooperativa APROCASSI

1. ¿Cuáles son sus principales mercados de destino en la exportación de café verde en grano?

La Cooperativa APROCASSI tiene plantas procesadoras del café en Jaén, Piura y Lima donde pilan y procesan el café lo clasifican en oro verde exportable y se colocan en sacos 46 Kg. Los principales destinos de exportación del café verde en grano son los países de Estados Unidos, Canadá, Inglaterra y Alemania.

2. Ustedes trabajan con socios o se encargan de evaluar y elegir a sus proveedores.
Somos una cooperativa que tiene 450 socios distribuidos en las provincias de Jaén y San Ignacio.

3. ¿Qué aspectos consideran para toma decisión de la compra de café en pergamino?
Nosotros como cooperativa brindamos capacitación técnica con visita a las parcelas o fincas de nuestros productores, se brinda capacitación técnica periódica en temas relacionados a manejo de cultivos y control de plagas y enfermedades, con el fin de obtener un café pergamino de calidad. Por otro lado, existen problemas con el secado de café que se realiza con radiación solar, esto es responsabilidad del productor dado que el café pergamino debe llegar seco al centro de acopio para ser recibido, se considera aceptable recibir café pergamino entre 11 y 12.5% de humedad.

4. Podría usted describir el proceso de compra que realiza la empresa
La Cooperativa APROCASSI recibe el café de sus socios en su centro de acopio, donde el encargado debe revisar que los sacos que ingresan a las instalaciones estén en buenas condiciones, para ello realiza tres plumados en cada saco de dónde saca 400 gramos para constatar el buen estado del café, en un balde mezclan los 400 gramos de cada saco, posteriormente pasa por la trilladora donde se pila el café de 2 a 3 minutos y se saca el pergamino quedando café oro verde para exportación, posteriormente se empieza hacer el análisis físico para determinar el porcentaje de su rendimiento físico.

El café de máximo rendimiento es de 80 % hacia arriba y el mínimo que se acepta es de 65 %, el porcentaje de humedad que se recibe es el 12 %, cuando tiene más porcentaje de humedad de lo establecido se procede hacer un descuento en el peso y esto se ve reflejado en el precio.

Cuando se tiene el rendimiento y la humedad conforme se verifica en la tabla de precios, estos precios ya están establecidos en la bolsa y en el comercio Justo; se emite una guía de

recepción y el productor pasa a caja y automáticamente se le entrega una guía de liquidación o comprobante de pago.

5. Considera usted ¿Que la gestión de compras de su empresa es eficiente?

Sí, porque contamos con el departamento técnico que se divide en dos áreas campo y oficina, donde periódicamente visitamos a nuestros socios para dar seguimiento a sus cultivos, procesamiento del cerezo, y por ultimo brindar capacitaciones para mejor manejo de cultivos. Además, la atención de oficina permite que el productor pueda ser atendido de forma inmediata y directa mejorando la comunicación con nuestros proveedores y afianzando la relación con los mismos. Además, realizamos pago justo a socios para lograr su fidelización y mejorar su desempeño.

6. ¿Se han registrado inconvenientes en proceso de compra? ¿Cuáles fueron sus motivos?

En algunas ocasiones ha llegado a nuestras instalaciones café pergamino con un porcentaje superior de humedad originando que el encargado no acepte el café y el productor tenga que retirarse sin realizar la venta. Por ello, hemos considerado implementar máquinas de secado como guardiolas.

7. ¿Cuenta con alguna plataforma informática que almacene información de sus procesos?

¿De qué manera mejoro la gestión de compras?

Nosotros realizamos el proceso de compras de forma manual contamos con un registro del ingreso de café, en una tabla manual se registra la cantidad y características de café (KARDEX), por último, se emiten facturas de pago.

Apéndice 7. Entrevista vía telefónica a la empresa exportadora de Café verde en grano COOPAFSI

- ✓ Nombre de la empresa: Cooperativa Agraria Cafetalera Frontera San Ignacio Ltda. - COOPAFSI
- ✓ Nombre del entrevistado: Ing. Lindeley Ocupa Campos
- ✓ Departamento: Encargado de la Gestión de Acopio.

1. ¿Cuáles son sus principales mercados de destino en la exportación de café verde en grano?

Las exportaciones de café verde en grano se realizan a Estados Unidos, Europa y Asia.

2. Ustedes trabajan con socios o se encargan de evaluar y elegir a sus proveedores

La cooperativa tiene 250 socios que previamente han sido evaluados y considerados aptos para formar parte del equipo de trabajo.

3. ¿Qué aspectos consideran para toma decisión de la compra de café en pergamino?

Somos los únicos en la zona de San Ignacio que hemos adquirido maquinaria brasilera procesadora de cerezo a café pergamino. Esto nos ha permitido obtener un café de mejor calidad. Para realizar la compra de cerezo tenemos un encargado que revisa que no estén dañadas y sobre maduras.

4. Podría usted describir el proceso de compra que realiza la empresa

Nuestros productores asociados acopian el cerezo Para tener un cerezo en buenas condiciones se brinda asesoría de manejo de cultivo a productores. Además, nos encargamos de evaluar el rendimiento de los productores cafetaleros. Posteriormente un camión de la cooperativa con su respectivo chofer y cargador se encarga de llevar el cerezo de las fincas a la planta de beneficio, al brindar este servicio de estiba el cerezo llega en mejores condiciones, se realiza la recepción del café en cerezo donde el técnico revisa el cerezo y sus condiciones, luego el cerezo es procesa a través de maquinaria a café pergamino, finalmente se realiza el pago a proveedores contra entrega de cerezo.

5. Considera usted ¿Que la gestión de compras de su empresa es eficiente?

Sí porque nos preocupamos por la fidelización de los socios, a través de capacitación periódica, buscamos tener una relación de beneficio mutuo donde el productor ahorra tiempo y dinero, al contar con esta maquinaria que procesa el cerezo a pergamino, el productor se evita procesar el cerezo en sus fincas, tener un área implementada para despulpado, fermentación, secado. El pago es automático contra entrega y pueden destinar este recurso para financiar la próxima campaña de café o en la rehabilitación de sus plantaciones.

6. ¿Se han registrado inconvenientes en proceso de compra? ¿Cuáles fueron sus motivos?

No hemos tenido ningún inconveniente en el proceso de compra desde que hemos adquirido maquinaria de procesamiento y secado. Tanto así que se han incorporado a nuestra cooperativa productores de otras empresas por pagos injustos.

7. ¿Cuánto con alguna plataforma informática que almacene información de sus procesos?
¿De qué manera mejoro la gestión de compras?

Todos los procesos de la gestión de compras se realizan de forma manual, no contamos con programas que nos permitan almacenar información.

Apéndice 8. Entrevista empresa exportadora de café verde en grano ONG PROA

- ✓ Nombre de la empresa: ONG PROA
- ✓ Nombre del entrevistado: Sr. Richard Montes
- ✓ Departamento: Gerencia General

1. ¿Cuáles son sus principales mercados de destino en la exportación de café verde en grano?

Los principales países son Estados Unidos y Alemania.

2. Ustedes trabajan con socios o se encargan de evaluar y elegir a sus proveedores.

Nosotros trabajamos con cooperativas como por ejemplo la Cooperativa “La Prosperidad de chirinos”, “APROCCASI”, “CENFROCAFE”, “SELVA ANDIDA”, estas cooperativas ya cuentan con socios ya establecidos.

3. ¿Qué aspectos consideran para toma decisión de la compra de café pergamino?

Primero tomamos en consideración las características y cantidades establecidas en el contrato de compra luego vemos que socio se ajusta a lo requerido.

4. Podría usted describir el proceso de compra que realiza la empresa

Las cooperativas con las que trabajamos se encargan de acopiar el café pergamino de sus socios para luego llevarlos al centro de acopio, en este lugar en donde realizamos las evaluaciones físicas y en taza, luego pasa por una maquinaria especializada.

En el caso de los pagos a los proveedores o socios se establecerá de acuerdo como se cotiza en la bolsa o la calidad de producto, en muchos casos los productores buscan la mejor opción del precio haciendo que puedan ir a diferentes cooperativas buscando el mejor pago.

5. ¿Se han registrado inconvenientes en proceso de compra? ¿Cuáles fueron sus motivos?

El principal problema que tiene las cooperativas con las que trabajamos es el porcentaje de humedad que llega el café en pergamino, haciendo que los tiempos aumente, este problema se da mayormente por que donde las zonas donde se encuentran las plantaciones son húmedas y las distancias a los centros de acopio son largos exponiéndose a los cambios climatológicos

6. ¿Cuenta con alguna plataforma informática que almacene información de sus procesos?
¿De qué manera mejoro la gestión de compras?

Aun no existe un sistema estándar que puedan utilizar todas las cooperativas con las cuales trabajamos, actualmente el registro es por medio de base de datos en Excel donde cada socio tiene un código que lo identifica.

Apéndice 9. Fotos de la vista a la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.



Figura 22 Encargado del área de almacén de café pergamino el señor Luis Ortiz Armar



Figura 23. Muestra de café



Figura 24. Trillado de café



Figura 25. Instalaciones de la Planta Procesadora de café de la C.A.C Bagua Grande



Figura 26. Área de Proceso de café pergamino a café verde en grano



Figura 27. Ingreso de café pergamino en sacos



Figura 28. Maquinaria para pilado de café



Figura 29. Pulido y selección de café en mallas



Figura 30. Laboratorio de control de calidad de café



Figura 31. Instalaciones del laboratorio



Figura 32. Recojo de muestra de café para evaluar su calidad



Figura 33. Tostado de café para catación



Figura 34. Entrevista con el asistente del Área de Control de Calidad



Figura 35. Entrevista con el encargado del Área de Control de Calidad el Señor Hermes Bernal Coronel



Figura 36. Entrevista con el Gerente General Ing. Fortunato Pérez

Apéndice 10. Fotos de visita a la Cooperativa de servicio múltiples APROCASSI



Figura 37. Área de Recepción de café pergamino en sacos



Figura 38. Recojo de muestra de café pergamino



Figura 39. Área de Control de Calidad del café

Apéndice 11. Fotos de visita a la Cooperativa Agregaría Cafetalera Frontera San Ignacio Ltda - COOPAFSI



Figura 40. Plantaciones de café



Figura 41. Granos de café cerezo



Figura 42. Recepción de café cerezo



Figura 43. Maquinaria procesadora de granos de café cerezo a café verde en grano

Apéndice 12. Fotos de visita a ONG PROA



Figura 44. Entrevista al Gerente General Richard Montes

Apéndice 13: Constancia de consentimiento informado de acceso publico

CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO DE ACCESO PÚBLICO

Por medio de la presente, informamos que la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande, autoriza a las alumnas Adriana Catalina Barrenechea Quijano con código de matrícula N° 2011511429 y Maria Fernanda Yessenia Vásquez Pinares con código de matrícula N° 2011511839 de la Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad de San Martín de Porres, hacer uso de la información requerida con el consentimiento de la empresa, para el desarrollo de su tesis de grado.

Dicha información, se recopilará en el Trabajo de Campo para posteriormente ser registrada en su Investigación con fines netamente pedagógicos.
Se expide la presente **CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO**, a solicitud del interesado, para los fines que estime conveniente.

Chiclayo, 13 de Julio de 2016



Ing. Fortunato Pérez Mera
GERENTE GENERAL
C.A.C. BAGUA GRANDE LTDA
DNI: 33073986

María Fernanda Yessenia Vásquez Pinares

Ing. Fortunato Pérez Mera
Gerente General
Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande

Adriana Catalina Barrenechea Quijano

Apéndice 14: Instrumentos validados

- Formato de la entrevista estructurada para el departamento de compras de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. validez de contenido por Mónica Pintado Damián

**FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA EL
DEPARTAMENTO DE COMPRAS DE LA COOPERATIVA AGRARIA
CAFETALERA BAGUA GRANDE LTDA.**

VALIDEZ DE CONTENIDO

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para Diagnosticar cómo se encuentra la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	Mónica Pintado Damián
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	32 años
Profesión o especialidad:	Nejías Internacionales
Años de experiencia laboral:	9 años
Lugar de trabajo:	USMP

B.- GUÍA DE ENTREVISTA ESTRUCTURADA AL DEPARTAMENTO DE COMPRAS DE LA COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA BAGUA GRANDE LTDA.

OBJETIVO: Diagnosticar cómo se encuentra la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda



Items relacionados con compras y volumen de compras	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1. ¿Cuál es el proceso de compras que utiliza la CAC?	✓			✓	✓	
2. ¿Cuántas personas intervienen en todo el proceso de Compras en la CAC y de qué forma actúan en dicho proceso?	✓			✓	✓	
3. ¿Cuenta con un laboratorio debidamente implementado para la evaluación de muestras de café?	✓			✓	✓	
4. ¿Llevan algún control de los registros de evaluación de características organolépticas del café en pergamino?	✓			✓	✓	
5. ¿Cuáles son los cuellos de botella que afecta principalmente el acopio de café verde en grano?	✓			✓	✓	
6. ¿Existe algún tipo de convenio respecto a las condiciones de pago con los socios? ¿Cómo funcionan esos convenios?	✓			✓	✓	



[Handwritten signature]

<p>7. ¿Qué recursos tecnológicos poseen en la cooperativa para realizar las compras y cómo influyen en el funcionamiento de ella? Es decir, que Hardware, Software, u otros elementos utilizan para esta función.</p>	✓			✓	✓	
<p>8. ¿Cómo influyen las compras directamente a la cooperativa en el incremento o decremento de las utilidades de la organización? Explique.</p>	✓			✓	✓	
<p>1. ¿Se realiza investigación y evaluación a los proveedores (socios)? ¿Cómo se realiza esta investigación y evaluación?</p>	✓			✓	✓	
<p>2. ¿Cuántos sacos de café pergamino receptiona al día durante la campaña?</p>	✓			✓	✓	
<p>3. ¿Realizan algún control de la materia prima recibida?</p>	✓			✓	✓	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!



 Firma del Experto

- Formato de la entrevista estructurada para el socio de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua grande Ltda. validez de contenido por Mónica Pintado Damián.

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA EL SOCIO DE LA COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA BAGUA GRANDE LTDA.

VALIDEZ DE CONTENIDO

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para identificar cómo se encuentra la calidad y volumen de la oferta exportable del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	Mónica Pintado Damián
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	32 años
Profesión o especialidad:	Negocios Internacionales
Años de experiencia laboral:	9 años
Lugar de trabajo:	USMP

B.- GUÍA DE ENTREVISTA ESTRUCTURADA AL DEPARTAMENTO DE COMPRAS DE LA COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA BAGUA GRANDE LTDA.

OBJETIVO: Identificar cómo se encuentra la calidad y volumen de la oferta exportable del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.



Items relacionados con Precio	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1. ¿Cuánto tiempo viene trabajando con la cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda?	✓			✓	✓	
2. ¿Recibe asesoría técnica y de campo por parte de la cooperativa para el manejo adecuado de sus plantaciones? ¿Esto influye en el pago que recibe por el café vendido a la empresa?	✓			✓	✓	
3. ¿Cuál es el tiempo que requiere para la entrega del café en pergamino hacia la Cooperativa?	✓			✓	✓	
4. ¿Cuáles son las certificaciones que acreditan la calidad del producto? ¿Qué ventajas le proporcionan?	✓			✓	✓	
5. ¿Cómo se beneficia usted con la certificación comercio justo? ¿cuál es porcentaje adicional que reciben?	✓			✓	✓	



6. ¿Cuál es medio de transporte que utiliza para el traslado del café en pergamino?	✓			✓	✓	
7. ¿Cómo es la forma de pago con la CAC?	✓			✓	✓	
Ítems relacionados con Estacionalidad	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1. ¿Cuánto es su capacidad de cosecha por campaña?	✓			✓	✓	
2. ¿De qué manera le da seguimiento al cerezo para obtener una buena calidad de café?	✓			✓	✓	
3. ¿Cuántos volúmenes entrega café pergamino a la cooperativa? ¿cada cuánto tiempo?	✓			✓	✓	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!



[Handwritten Signature]
Firma del Experto

- Formato de la entrevista estructurada para empresa exportadora de café verde en grano validez de contenido por Mónica Pintado Damián

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA EMPRESA EXPORTADORA DE CAFÉ VERDE EN GRANO

VALIDEZ DE CONTENIDO

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para Proponer modelo para optimizar la gestión de compra del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	Mónica Pintado Damián
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	32 años
Profesión o especialidad:	Negocios Internacionales
Años de experiencia laboral:	9 años
Lugar de trabajo:	USOP

B.- GUÍA DE ENTREVISTA ESTRUCTURADA AL DEPARTAMENTO DE COMPRAS DE LA COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA BAGUA GRANDE LTDA.

OBJETIVO: Proponer modelo para optimizar la gestión de compra del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

Ítems relacionados con Duplicidad de información	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No
1. Podría usted describir el proceso de compra que realiza la empresa	✓			✓	✓	



2. Considera usted ¿Que la gestión de compras de su empresa es eficiente?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
3. ¿Se han registrado inconvenientes en proceso de compra? ¿Cuales fueron sus motivos?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
4. ¿Cuenta con alguna plataforma informática que almacene información de sus procesos? ¿De qué manera beneficia este sistema la gestión de compras?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Items relacionados con Productividad	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1. ¿Cuáles son sus principales mercados de destino en la exportación de café verde en grano?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
2. Ustedes trabajan con socios o se encargan de evaluar y elegir a sus proveedores	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
3. ¿Qué aspectos consideran para toma decisión de la compra de café en pergamino?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

Comentario

¡Muchas gracias por su colaboración



 Firma del Experto

- Guía de revisión documental validez de contenido por Mónica Pintado Damián.

**GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la guía de revisión documental, donde se pretende determinar los puntos críticos de la gestión de compra que inciden en la oferta exportable del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

A continuación se presenta un formato a considerar en la Guía de Revisión no estructurada. Lo que se le solicita es evaluar el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con el fin anteriormente expuesto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente instrumento de investigación.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	Mónica Pintado Damián
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	32 años
Profesión o especialidad:	Negocios Internacionales
Años de experiencia laboral:	7 años
Lugar de trabajo:	USMP

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.)

OBJETIVO: Determinar los puntos críticos de la gestión de compra que inciden en la oferta exportable del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

TEMA DE INVESTIGACIÓN:
INVESTIGADOR:

Nº	ÁREA	ENCARGADO	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO DE DOCUMENTO	FECHA DE EMISIÓN DEL DOCUMENTO	DOCUMENTO EMITIDO POR	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Comentario:

Muchas gracias por su colaboración!




Firma de Experto.

- Ficha bibliográfica validez de contenido por Mónica Pintado Damián

**FICHA BIBLIOGRAFICA
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido en el cual se pretende Diagnosticar cómo se encuentra la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Mónica Pintado Damián</u>
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	<u>32</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Neceiss Internaciona</u>
Años de experiencia laboral:	<u>9</u> años
Lugar de trabajo:	<u>USMP</u>

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.)

OBJETIVO: Diagnosticar cómo se encuentra la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

TEMA DE INVESTIGACIÓN:
INVESTIGADOR:

Nº	TIPO DE BIBLIOGRAFÍA	TÍTULO	AUTOR(ES)	AÑO DE PUBLICACIÓN	EDICIÓN	CIUDAD DE PULICACIÓN	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

¡Muchas gracias por su colaboración!

Comentario:



[Handwritten Signature]
Firma del Experto

- Formato de la entrevista estructurada para el departamento de compras de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua grande Ltda. validez de contenido por la Lic. Claudia Salazar Silva

**FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA EL
DEPARTAMENTO DE COMPRAS DE LA COOPERATIVA AGRARIA
CAFETALERA BAGUA GRANDE LTDA.**

VALIDEZ DE CONTENIDO

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para Diagnosticar cómo se encuentra la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Claudia Salazar Silva</u>
Sexo:	Varón () Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Edad:	<u>34</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Lic. Comercio y Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	_____ años
Lugar de trabajo:	_____

**B.- GUÍA DE ENTREVISTA ESTRUCTURADA AL DEPARTAMENTO DE
COMPRAS DE LA COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA BAGUA GRANDE
LTDA.**

OBJETIVO: Diagnosticar cómo se encuentra la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

Ítems relacionados con compras y volumen de compras	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1.Cuál es el proceso de	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

compras que utiliza la CAC?						
2. ¿Cuántas personas intervienen en todo el proceso de Compras en la CAC y de qué forma actúan en dicho proceso?	✓			✓	✓	
3. ¿Cuenta con un laboratorio debidamente implementado para la evaluación de muestras de café?	✓			✓	✓	
4. ¿Llevan algún control de los registros de evaluación de características organolépticas del café en pergamino?	✓			✓	✓	
5. ¿Cuáles son los cuellos de botella que afecta principalmente el acopio de café verde en grano?	✓			✓	✓	
6. ¿Existe algún tipo de convenio respecto a las condiciones de pago con los socios? ¿Cómo funcionan esos convenios?	✓			✓	✓	
7. ¿Qué recursos tecnológicos poseen en la cooperativa para realizar las compras y cómo influyen en el funcionamiento de ella?	✓			✓	✓	

Es decir, que Hardware, Software, u otros elementos utilizan para esta función.	X			X	X	
8. ¿Cómo influyen las compras directamente a la cooperativa en el incremento o decremento de las utilidades de la organización? Explique.	X			X	X	
1. ¿Se realiza investigación y evaluación a los proveedores (socios)? ¿Cómo se realiza esta investigación y evaluación?	X			X	X	
2. ¿Cuántos sacos de café pergamino recepciona al día durante la campaña?	X			X	X	
3. ¿Realizan algún control de la materia prima recibida?	X			X	X	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!

PROSEÑA S.A.C.
Claudia Salazar

Firma del Experto

- Formato de la entrevista estructurada para el socio de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua grande Ltda. validez de contenido por Lic. Claudia Salazar Silva.

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA EL SOCIO DE LA COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA BAGUA GRANDE LTDA.

VALIDEZ DE CONTENIDO

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para identificar cómo se encuentra la calidad y volumen de la oferta exportable del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	Claudia Salazar Silva
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	34 años
Profesión o especialidad:	Lic. Comercio y Negocios Internacionales
Años de experiencia laboral:	_____ años
Lugar de trabajo:	_____

B.- GUÍA DE ENTREVISTA ESTRUCTURADA AL DEPARTAMENTO DE COMPRAS DE LA COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA BAGUA GRANDE LTDA.

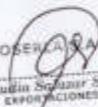
OBJETIVO: Identificar cómo se encuentra la calidad y volumen de la oferta exportable del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

Items relacionados con Precio	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1. ¿Cuánto tiempo viene trabajando con la cooperativa Agraria Cafetalera Bagna Grande Ltda?	X			X	X	
2. ¿Recibe asesoría técnica y de campo por parte de la cooperativa para el manejo adecuado de sus plantaciones? ¿Esto influye en el pago que recibe por el café vendido a la empresa?	X			X	X	
3. ¿Cuál es el tiempo que requiere para la entrega del café en pergamino hacia la Cooperativa?	X			X	X	
4. ¿Cuáles son las certificaciones que acreditan la calidad del producto? ¿Qué ventajas le proporcionan?	X			X	X	
5. ¿Cómo se beneficia usted con la certificación comercio justo? ¿cuál es porcentaje adicional que reciben?	X			X	X	

6. ¿Cuál es medio de transporte que utiliza para el traslado del café en pergamino?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
7. ¿Cómo es la forma de pago con la CAC?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Items relacionados con Estacionalidad	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
1. ¿Cuánto es su capacidad de cosecha por campaña?	Si	No	Si	No	Si	No
2. ¿De qué manera le da seguimiento al cerezo para obtener una buena calidad de café?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
3. ¿Cuántos volúmenes entrega café pergamino a la cooperativa? ¿cada cuánto tiempo?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!


 PROSERCA S.A.C.
 Claudia Solís
 EXPORTACIONES

Firma del Experto

- Formato de la entrevista estructurada para empresa exportadora de café verde en grano validez de contenido por Lic. Claudia Salazar Silva

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA EMPRESA EXPORTADORA DE CAFÉ VERDE EN GRANO

VALIDEZ DE CONTENIDO

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para Proponer modelo para optimizar la gestión de compra del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	Claudia Salazar Silva
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	34 años
Profesión o especialidad:	Lic. Comercio y Negocios Internacionales
Años de experiencia laboral:	_____ años
Lugar de trabajo:	_____

B.- GUÍA DE ENTREVISTA ESTRUCTURADA AL DEPARTAMENTO DE COMPRAS DE LA COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA BAGUA GRANDE LTDA.

OBJETIVO: Proponer modelo para optimizar la gestión de compra del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

Ítems relacionados con Duplicidad de información	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No
I. Podría usted describir el proceso de compra que realiza la empresa	X			X	X	

2. Considera usted ¿Que la gestión de compras de su empresa es eficiente?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. ¿Se han registrado inconvenientes en proceso de compra? ¿Cuáles fueron sus motivos?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. ¿Cuenta con alguna plataforma informática que almacene información de sus procesos? ¿De qué manera beneficia este sistema la gestión de compras?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ítems relacionados con Productividad	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1. ¿Cuáles son sus principales mercados de destino en la exportación de café verde en grano?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Ustedes trabajan con socios o se encargan de evaluar y elegir a sus proveedores	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. ¿Qué aspectos consideran para toma decisión de la compra de café en pergamino?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Comentario

¡Muchas gracias por su colaboración!

PROSECUR A.C.
Claydia Salazar Siles
 EXPORTACIONES

Firma del Experto

- Guía de revisión documental validez de contenido por Lic. Claudia Salazar Silva

**GUIA DE REVISIÓN DOCUMENTAL
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la guía de revisión documental, donde se pretende determinar los puntos críticos de la gestión de compra que inciden en la oferta exportable del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

A continuación se presenta un formato a considerar en la Guía de Revisión no estructurada. Lo que se le solicita es evaluar el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con el fin anteriormente expuesto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente instrumento de investigación.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	Claudia Salazar Silva
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	34 años
Profesión o especialidad:	Lic Comercio y Negocios Internacionales
Años de experiencia laboral:	_____ años
Lugar de trabajo:	_____

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.)

OBJETIVO: Determinar los puntos críticos de la gestión de compra que inciden en la oferta exportable del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

TEMA DE INVESTIGACIÓN:
INVESTIGADOR:

Nº	ÁREA	ENCARGADO	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO DE DOCUMENTO	FECHA DE EMISIÓN DEL DOCUMENTO	DOCUMENTO EMITIDO POR	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!

PROSERLA

 Firma de Experto
 C. DE INVESTIGACIÓN
 EXPORTACIONES

- Ficha bibliográfica validez de contenido por Lic. Claudia Salazar Silva

**FICHA BIBLIOGRAFICA
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido en el cual se pretende Diagnosticar cómo se encuentra la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	Claudia Salazar Silva
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	24 años
Profesión o especialidad:	Lic. Comercio y Negocios Internacionales
Años de experiencia laboral:	_____ años
Lugar de trabajo:	_____

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.)

OBJETIVO: Diagnosticar cómo se encuentra la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

TEMA DE INVESTIGACIÓN:
INVESTIGADOR:

Nº	TIPO DE BIBLIOGRAFÍA	TÍTULO	AUTOR(ES)	AÑO DE PUBLICACIÓN	EDICIÓN	CIUDAD DE PULICACIÓN	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

¡Muchas gracias por su colaboración!

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!

PROSERLA S.A.

Firma de Exportación

EXPORTACIONES

- Formato de la entrevista estructurada para el departamento de compras de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua grande Ltda. validez de contenido por Danna Jiménez Boggio

**FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA EL
DEPARTAMENTO DE COMPRAS DE LA COOPERATIVA AGRARIA
CAFETALERA BAGUA GRANDE LTDA.**

VALIDEZ DE CONTENIDO

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para Diagnosticar cómo se encuentra la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>DANNA JIMENEZ BOGGIO</u>
Sexo:	Varón () Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Edad:	<u>31</u> años
Profesión o especialidad:	<u>NEGOCIOS INTERNACIONALES</u>
Años de experiencia laboral:	<u>8</u> años
Lugar de trabajo:	

B.- GUÍA DE ENTREVISTA ESTRUCTURADA AL DEPARTAMENTO DE COMPRAS DE LA COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA BAGUA GRANDE LTDA.

OBJETIVO: Diagnosticar cómo se encuentra la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda

Ítems relacionados con compras y volumen de compras	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1. ¿Cuál es el proceso de compras que utiliza la CAC?	✓			✓	✓	
2. ¿Cuántas personas intervienen en todo el proceso de Compras en la CAC y de qué forma actúan en dicho proceso?	✓			✓	✓	
3. ¿Cuenta con un laboratorio debidamente implementado para la evaluación de muestras de café?	✓			✓	✓	
4. ¿Llevan algún control de los registros de evaluación de características organolépticas del café en pergamino?	✓			✓	✓	
5. ¿Cuáles son los cuellos de botella que afecta principalmente el acopio de café verde en grano?	✓			✓	✓	
6. ¿Existe algún tipo de convenio respecto a las condiciones de pago con los socios? ¿Cómo funcionan esos convenios?	✓			✓	✓	

7. ¿Qué recursos tecnológicos poseen en la cooperativa para realizar las compras y cómo influyen en el funcionamiento de ella? Es decir, que Hardware, Software, u otros elementos utilizan para esta función.	✓			✓	✓	
8. ¿Cómo influyen las compras directamente a la cooperativa en el incremento o decremento de las utilidades de la organización? Explique.	✓			✓	✓	
1. ¿Se realiza investigación y evaluación a los proveedores (socios)? ¿Cómo se realiza esta investigación y evaluación?	✓			✓	✓	
2. ¿Cuántos sacos de café pergamino recepciona al día durante la campaña?	✓			✓	✓	
3. ¿Realizan algún control de la materia prima recibida?	✓			✓	✓	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!



Firma del Experto

- Formato de la entrevista estructurada para el socio de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. validez de contenido por Danna Jiménez Boggio

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA EL SOCIO DE LA COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA BAGUA GRANDE LTDA.

VALIDEZ DE CONTENIDO

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para identificar cómo se encuentra la calidad y volumen de la oferta exportable del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>DANNA JIMENEZ BOGGIO</u>
Sexo:	Varón () Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Edad:	<u>31</u> años
Profesión o especialidad:	<u>NEGOCIOS INTELSIONALES</u>
Años de experiencia laboral:	<u>8</u> años
Lugar de trabajo:	

B.- GUÍA DE ENTREVISTA ESTRUCTURADA AL DEPARTAMENTO DE COMPRAS DE LA COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA BAGUA GRANDE LTDA.

OBJETIVO: Identificar cómo se encuentra la calidad y volumen de la oferta exportable del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

Items relacionados con Precio	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1. ¿Cuanto tiempo viene trabajando con la cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda?	✓			✓	✓	
2. ¿Recibe asesoría técnica y de campo por parte de la cooperativa para el manejo adecuado de sus plantaciones? ¿Esto influye en el pago que recibe por el café vendido a la empresa?	✓			✓	✓	
3. ¿Cuál es el tiempo que requiere para la entrega del café en pergamino hacia la Cooperativa?	✓			✓	✓	
4. ¿Cuáles son las certificaciones que acreditan la calidad del producto? ¿Qué ventajas le proporcionan?	✓			✓	✓	
5. ¿Cómo se beneficia usted con la certificación comercio justo? ¿cuál es porcentaje adicional que reciben?	✓			✓	✓	

6. ¿Cuál es medio de transporte que utiliza para el traslado del café en pergamino?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
7. ¿Cómo es la forma de pago con la CAC?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Items relacionados con Estacionalidad	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1. ¿Cuánto es su capacidad de cosecha por campaña?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
2. ¿De qué manera le da seguimiento al cerezo para obtener una buena calidad de café?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
3. ¿Cuántos volúmenes entrega café pergamino a la cooperativa? ¿cada cuánto tiempo?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!



 Firma del Experto

- Formato de la entrevista estructurada para empresa exportadora de café verde en grano validez de contenido por Danna Jiménez Boggio

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA EMPRESA EXPORTADORA DE CAFÉ VERDE EN GRANO

VALIDEZ DE CONTENIDO

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para Proponer modelo para optimizar la gestión de compra del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	DANNA JIMÉNEZ BOGGIO
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	31 años
Profesión o especialidad:	NEGOCIOS INTERNACIONALES
Años de experiencia laboral:	8 años
Lugar de trabajo:	

B.- GUÍA DE ENTREVISTA ESTRUCTURADA AL DEPARTAMENTO DE COMPRAS DE LA COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA BAGUA GRANDE LTDA.

OBJETIVO: Proponer modelo para optimizar la gestión de compra del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

Items relacionados con Duplicidad de información	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1. Podría usted describir el proceso de compra que realiza la empresa	V			V	V	

2. Considera usted ¿Que la gestión de compras de su empresa es eficiente?	✓			✓	✓	
3. ¿Se han registrado inconvenientes en proceso de compra? ¿Cuáles fueron sus motivos?	✓			✓	✓	
4. ¿Cuenta con alguna plataforma informática que almacene información de sus procesos? ¿De qué manera beneficia este sistema la gestión de compras?	✓			✓	✓	
Ítems relacionados con Productividad	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1. ¿Cuáles son sus principales mercados de destino en la exportación de café verde en grano?	✓			✓	✓	
2. Ustedes trabajan con socios o se encargan de evaluar y elegir a sus proveedores	✓			✓	✓	
3. ¿Qué aspectos consideran para toma decisión de la compra de café en pergamino?	✓			✓	✓	

Comentario

¡Muchas gracias por su colaboración


Firma del Experto

- Guía de revisión documental validez de contenido por Danna Jiménez Boggio

**GUIA DE REVISIÓN DOCUMENTAL
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la guía de revisión documental, donde se pretende determinar los puntos críticos de la gestión de compra que inciden en la oferta exportable del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

A continuación se presenta un formato a considerar en la Guía de Revisión no estructurada. Lo que se le solicita es evaluar el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con el fin anteriormente expuesto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente instrumento de investigación.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>DANNA JIMENEZ BOGGIO</u>
Sexo:	Varón () Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Edad:	<u>31</u> años
Profesión o especialidad:	<u>NEGOCIOS INTERNACIONALES</u>
Años de experiencia laboral:	<u>8</u> años
Lugar de trabajo:	

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.)

OBJETIVO: Determinar los puntos críticos de la gestión de compra que inciden en la oferta exportable del café verde en grano de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

TEMA DE INVESTIGACIÓN:
 INVESTIGADOR:

Nº	ÁREA	ENCARGADO	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO DE DOCUMENTO	FECHA DE EMISIÓN DEL DOCUMENTO	DOCUMENTO EMITIDO POR	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!



 Firma de Experto

- Ficha bibliográfica validez de contenido por Danna Jiménez Boggio

**FICHA BIBLIOGRAFICA
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido en el cual se pretende Diagnosticar cómo se encuentra la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>DANNA JIMENEZ BOGGIO</u>
Sexo:	Varón () Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Edad:	<u>31</u> años
Profesión o especialidad:	<u>NEGOCIOS INTERNACIONALES</u>
Años de experiencia laboral:	<u>8</u> años
Lugar de trabajo:	

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.)

OBJETIVO: Diagnosticar cómo se encuentra la gestión de compra del café verde en grano en la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda.

TEMA DE INVESTIGACIÓN: INVESTIGADOR:

Nº	TIPO DE BIBLIOGRAFÍA	TÍTULO	AUTOR(ES)	AÑO DE PUBLICACIÓN	EDICIÓN	CIUDAD DE PULICACIÓN	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

¡Muchas gracias por su colaboración!

Comentario:


Firma del Experto

Anexos

Anexo 1. Programa de capacitación sobre manejo de cultivos y control de plagas y enfermedades



Capacitación a productores sobre manejo de cultivos y control de plagas y enfermedades

Actividades pre-capacitación:

1. Planificación de los temas a tratar durante la capacitación
2. Selección de las instalaciones donde se realizará la capacitación y los medios audiovisuales a utilizar.
3. Definir el día y hora a realizar la capacitación considerando los colaboradores disponibles para llevar a cabo el evento.
4. Preparar el material didáctico sobre los temas a tratar durante la capacitación.

Metodología:

La capacitación se realizará mediante exposiciones preparadas en PowerPoint, además después de cada presentación se debe realizar una rueda de preguntas a los exponentes para disipar cualquier duda que tengan los asistentes.

Una vez realizada la parte teórica el segundo día se llevará a cabo la parte práctica con la visita a campo para poner en práctica los conocimientos adquiridos durante la capacitación

Al final de la capacitación los ingenieros presentaran un informe al área de gerencia con el fin de analizar los resultados obtenidos durante la capacitación.

Objetivos del taller: Capacitar a los productores sobre el adecuado manejo de cultivos para lograr un aumento sostenido de la producción de sus fincas y preparar a los productores para reconocer

las principales plagas y enfermedades la broca y roya amarilla que afectan al café durante la época de cosecha (abril-julio), así como aplicar técnicas para evitar su proliferación.

Pago a Ingeniero: S/. 4 000.00

Duración: 2 días

Cronograma:

Primer Día			
Nº	Temas	Hora	Responsable
1	Registro de Asistencia	8:00 – 9:00	Equipo Técnico
2	Apertura de la capacitación y presentación de exponente.	9:00 – 9:15	Coordinador
3	Objetivos del taller	9:15 – 9:30	Coordinador
4	Conceptos generales del manejo de cultivos	9:30 – 11:30	Ingeniero
5	Refrigerio	11:30-12:00	Ingeniero
6	Conceptos generales de plagas y enfermedades, reconocimiento y métodos de control para evitar su proliferación.	12:00-14:00	Ingeniero
Segundo Día			
1	Práctica de campo en áreas afectadas aledañas	8:00 – 11:45	Equipo Técnico, Coordinador e Ingeniero.
2	Registro de información de campo sobre detección y control de plagas	11:45 – 12:45	Técnico
3	Clausura de la capacitación	12:45-13:00	Coordinador

Anexo 2. Programa de capacitación sobre cata de Café



- **Tema:**

Los participantes desarrollarán sus sentidos organolépticos mediante cata de aguas, triangulación, mesa de sabores, puntaje con el formato de cata SCA, reconocimiento de procesos: lavado, honney, natural, anaeróbicos, etc., reconocimiento de variedades: caturra, típica, geisha, robusta, etc., cálculo del rendimiento y defectos desde pergamino y reconocimiento con cafés de segunda y descarte. También se dará información sobre desarrollo de curvas según el perfil de cada café, análisis del ROR (rate of race)

- **Instructor:** Enid Esquivel Masis.
- **Costo:** S/. 5 500.00
- **Duración:** 4 días
- **Cronograma actividades**

Día	Actividades
1	<ul style="list-style-type: none">- Los 36 aromas del café (Reconocimiento)- Protocolo SCA- Calidad del agua.- Balance optimo del café- Uso del formato SCA (Aroma, fragancia, sabor, sabor residual, acidez, cuerpo, balance, taza limpia, uniformidad, dulzor, puntaje de catador).- Tipos de tostados en Agtron.- Tostado de muestras para el curso (Protocolo de tueste).- Calibración (Catación con distintos puntajes)- Los 36 aromas (dos sesiones) enzimáticos y destilación en seco.- Cataciones de procesos Lavado, Miel, Natural.- Granulometría (Análisis físico del café verde)

2	<ul style="list-style-type: none"> - Rendimiento del Café. - Densidad - Grado 1, Grado 2, Grado 3 del café - Tipos de grados y contratos de café (Según la Norma Técnica Peruana) - Importancia de la densidad, humedad, actividad del agua en el sabor. - Tipos de defectos (Primarios – Secundarios). - Preparación de muestras. - Catación de orígenes de Perú con formato SCA
3	<ul style="list-style-type: none"> - Full práctica. Los 36 aromas (dos sesiones) caramelos y defectos aromáticos. - Calibración con formato SCA. Practica de catación con el formato SCA. Catación con variedades. - Practica de Calibración con formato SCA. Catación de procesos.
4	<ul style="list-style-type: none"> - Test Triangular (Triangulaciones). - Repaso de Aromas.

Anexo 3. Costos Bienes y Servicios

Implementación de área de compras			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario S/.	Costo total
Equipos			
Computadora	2	S/. 2,099.00	S/. 4,198.00
Impresora multifuncional Epson	2	S/. 990.00	S/. 1,980.00
Muebles			
Escritorio	1	S/. 420.00	S/. 420.00
Sillas de espera	3	S/. 85.00	S/. 255.00
Banquetas	1	S/. 620.00	S/. 620.00
Sillas ejecutivas	1	S/. 590.00	S/. 590.00
Estante Archivador	2	S/. 330.00	S/. 660.00
Útiles de oficina e implementos adicionales			
Bolígrafos	24	S/. 3.75	S/. 90.00
Perforador	3	S/. 16.30	S/. 48.90
Engrapador M-526	3	S/. 10.33	S/. 30.99
Archivador	6	S/. 22.80	S/. 136.80
Papel Bond A4	10	S/. 21.00	S/. 210.00
Grapas Artesco	4	S/. 10.00	S/. 40.00
Talonario Guías de Remisión	2	S/. 60.00	S/. 120.00
Sellos	2	S/. 18.00	S/. 36.00
Fechador	3	S/. 7.70	S/. 23.10
Tampón	3	S/. 10.50	S/. 31.50
Tijera	3	S/. 5.00	S/. 5.00
Total			S/. 9,505.29

Elaboración propia

Capacitaciones			
Descripción	Costo S/.	Tiempo	Total S/.
Capacitación sobre manejo de cultivo y control de plagas	4 000	3	12 000
Capacitación de catación de café	5 500	2	11 000
Total			23 000
2 Ingenieros por cada capacitación			46 000

Elaboración propia

Contratación de Jefe de compras			
Descripción	Costo S/.	Tiempo	Total S/.
Sueldo	2 200	12	26 400
Gratificaciones	2 507	2	5 014
CTS	1 282.99	2	2 565.98
Total			33 979.98

Elaboración Propia

Compra software SICAR			
Descripción	Costo \$	Cantidad	Total \$
Servidor principal	315	1	315
Servidor adicional	70	9	630
Total			945

Elaboración propia

Contratación 2 operarios para maquinaria secado

Descripción	Costo S/.	Tiempo	Total S/.
Sueldo	1 400	12	16 800
Gratificaciones	1 635	2	3 270
CTS	817.2	2	1 634.4
Total			21 704.4

Sueldo 2 operarios			43 408.8
--------------------	--	--	----------

Elaboración propia

Anexo 4. Cotizaciones

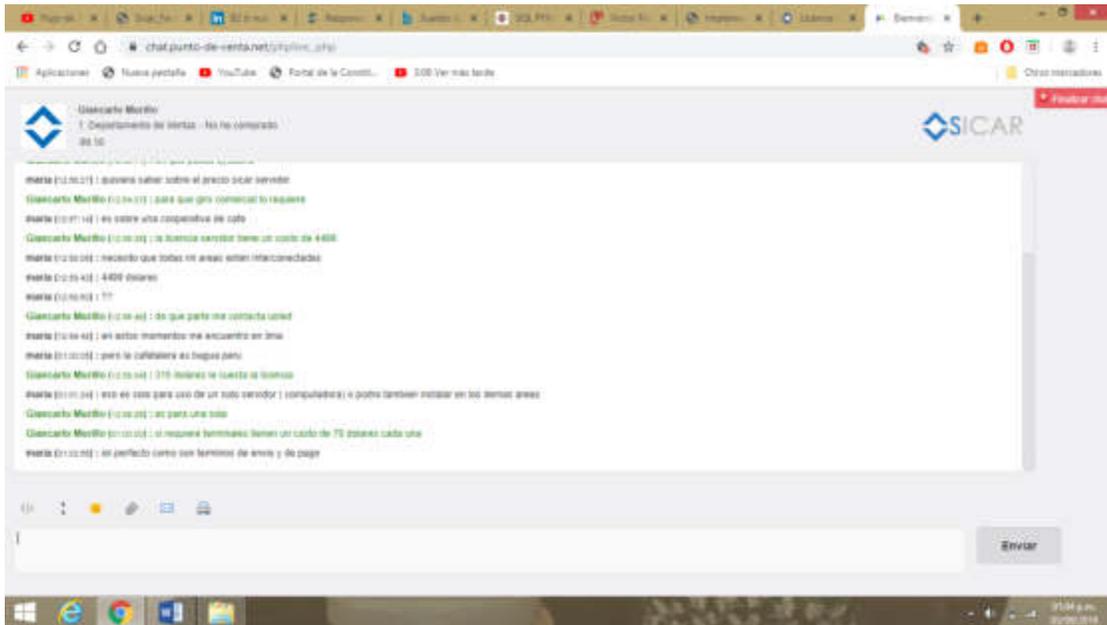


Figura 45. Cotización de software SICAR



Figura 46. Promedio salarial de Jefe de compras

FICHA TÉCNICA 28. SECADORA ROTATIVA SER 150 X

I. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO	
Secadora Pinhalense rotativa modelo SRE 150X de una capacidad de 15 m3 lo que equivale a unos 7,000 kilos de pergamino húmedo. Con horno cilíndrico de calor irradiado FCCI-04-2010X con alimentador mecánico de cascavilla con termostato y ventilador.	

II. DATOS TÉCNICOS	
Marca	PINHALENSE
Modelo	SER 150 X
Potencia (Hp)	13
Productividad (kg/h)	7,000
Productividad qq(46kg)/h	152
Voltaje (voltios)	220 ó 380

III. COSTOS DE FUNCIONAMIENTO	
Costo de electricidad \$/hora	\$/ 3,90/h aproximadamente con tarifa BT5B (\$/0,40/kwh)
Mano de obra necesaria	2 personas; 1 para cargado, 1 para recepción

IV. RECOMENDACIONES	
Solicitar siempre un manual o catálogo de funcionamiento de la máquina. Solicitar una capacitación previa del uso de la máquina. Solicitar tiempo de garantía.	

V. DONDE SE PUEDE COMPRAR	
Empresa que comercializa	COMERSA TRADING SAC
Costo aproximado	US\$36,731.00
Garantía	1 año
Dirección tienda	Av. La Encalada 1388 of 401 Santiago de Surco.
Teléfonos	(51-1) 358 9115 Fax: 358 9161
Dirección electrónica	ERNESTO HANSPACH ehanspach@comersatrading.com www.comersatrading.com



Figura 47. Ficha Técnica de Secadora Rotativa SER 150X

Salarios por mes de Operario/a de producción en REDONDOS SA en Perú

La información salarial es una estimación a partir de 4 fuentes obtenidas directamente de las empresas, usuarios y empleos en Indeed en los últimos 36 meses.

Categoría de empleo: Empleos populares | Ubicación: Perú

Medio salarial: S/. 1,400 al mes

40% más alto que el promedio nacional

Distribución salarial: Los salarios mínimos y máximos se ocultan cuando tenemos menos de 3 sueldos.

Reclamar esta página de empresa

Preguntas sobre REDONDOS SA

¿Qué consejo le darías al presidente de REDONDOS SA para poder mejorar la compañía? 2 personas respondieron

Como es el horario de trabajo 2 personas respondieron

Ver todas las preguntas y respuestas

Comparar todos los salarios de Operario/a de producción en Perú

Figura 48. Promedio salarial de operación de producción

EPSON

Impresora Multifunción L5190 Ecotank



Comparar

- Modelo: L5190 ECOTANK
- Tipo de impresión: Color
- Tipo de inyección: Tinta
- Conexión bluetooth: No
- Conexión wifi: Sí

S/ 999

AGREGAR A TU BOLSA

Figura 49. Cotización de impresora Multifuncional

HP

All-in-One 24" Core i5 4GB RAM 16GB - RAM EXPANDIBLE 16 Gb



Comparar

- Modelo: 24-f013la
- Procesador: Intel Core i5
- Tamaño de la pantalla: 23.8"
- Disco duro: 1TB
- Núcleos del procesador: Quadcore

13%

S/ 2,099 (Oferta)
S/ 2,399

AGREGAR A TU BOLSA

Figura 50. Cotización de una computadora