

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



**COSTOS DE EXPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD
DE LA COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA ALTA MONTAÑA**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

JUAN CARLOS VASQUEZ GARCIA

ASESOR

JORGE ALBERTO GARCES ANGULO

<https://orcid.org/0000-0002-4573-2673>

Chiclayo, 2021

**COSTOS DE EXPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN LA
RENTABILIDAD DE LA COOPERATIVA AGRARIA
CAFETALERA ALTA MONTAÑA**

PRESENTADA POR:

JUAN CARLOS VASQUEZ GARCIA

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
para optar el título de

CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR:

Leoncio Oliva Pasapera
PRESIDENTE

Pedro Jesús Cuyate Reque
SECRETARIO

Jorge Alberto Garces Angulo
VOCAL

Dedicatoria

Con mucho amor, cariño y respeto a mis padres Julio y Candelaria, porque gracias a su sacrificio, esfuerzo y lealtad he vencido todas las adversidades a las que me enfrentado día con día para seguir adelante y así alcanzar mis objetivos.

A mis hermanos (Rosel, Jheiner y Neiver) y hermanas (Vilma, Leyla y Edith), por brindarme su apoyo absoluto en todo el proceso de mi formación profesional.

Agradecimiento

Expreso mi sincero agradecimiento por el apoyo incondicional a Eder Alcides Grandez Muñoz Gerente General de la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña quien hizo efectiva la realización de esta tesis.

A mi asesor CPC. Jorge Alberto Garces Angulo, por su participación valiosa en la preparación y desarrollo del presente estudio.

A las autoridades, a la plana docente y a todos los que fueron partícipes de mi desarrollo profesional en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo

Índice

RESUMEN	8
ABSTRACT	9
INTRODUCCIÓN	10
1.1. JUSTIFICACIÓN	12
1.2. OBJETIVOS	14
1.2.1. Objetivo General	14
1.2.2. Objetivos Específicos.....	14
REVISIÓN DE LITERATURA	15
2.1. ANTECEDENTES.....	15
2.2. BASES TEÓRICAS.....	18
2.2.1. Costos de exportación	18
2.2.2. Definición de Rentabilidad	45
MATERIALES Y MÉTODOS	48
3.1. METODOLOGÍA	48
3.1.1. Enfoque, tipo y nivel de investigación.....	48
3.1.2. Diseño de la investigación	48
3.1.3. Operacionalización de variables.....	49
3.1.4. Población, muestra y muestreo	50
3.1.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	50

RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	51
4.1. RESULTADOS.....	51
4.1.1. Procesos de los Costos de Exportación en la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña	51
4.1.2. Estructura de los Costos del Café Sin Tostar Ni Descafeinar Para Exportación ...	57
4.1.3. El Impacto en la Rentabilidad Comparando los Estados Financieros 2018 2019..	73
4.2. DISCUSIÓN	79
CONCLUSIONES.....	80
RECOMENDACIONES.....	81
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	82
ANEXOS	86

Lista de Tablas

Tabla 1. Arancel de aduanas.....	36
Tabla 2. Principales 10 países importadores de café sin tostar ni descafeinar.....	41
Tabla 3. Principales 10 países exportadores de café sin tostar ni descafeinar.....	42
Tabla 4. Principales empresas exportadoras de café sin tostar ni descafeinar.....	43
Tabla 5. Principales mercados a valor FOB del café sin tostar ni descafeinar.....	44
Tabla 6. Operacionalización de variables.....	49
Tabla 7. Total compra de materia prima 2019.....	57
Tabla 8. Rendimiento promedio de la materia prima para obtener 1 quintal de 69 kg de café en pergamino seco.....	58
Tabla 9. Factor de conversión de la materia prima para conseguir el total en quintales de café en pergamino seco (69 kg) 2019.....	58
Tabla 10. Rendimiento promedio del café en pergamino de acuerdo a sus características físicas.....	59
Tabla 11. Clasificación del café sin tostar ni descafeinar exportable de acuerdo a al contrato con los clientes.....	59
Tabla 12. Determinación de costos de la Materia Prima 2019.....	60
Tabla 13. Mano de Obra empleada en el proceso de producción del café 2019.....	61
Tabla 14. Costos Indirectos de Fabricación.....	61
Tabla 15. Determinación de la estructura de los costos de los elementos del proceso de producción del Café.....	62
Tabla 16. Diagrama de flujos del costo de dos coproductos del Café.....	63
Tabla 17. Medición física del Café sin tostar ni descafeinar.....	64
Tabla 18. Valor de venta en el punto de separación del café sin tostar ni descafeinar.....	65
Tabla 19. Costos de Transporte interno	66
Tabla 20. Costos de Estiba y Desestiba.....	67
Tabla 21. Costos del servicio del proceso de preparación del café.....	68
Tabla 22. Costos de lista de empaque.....	69
Tabla 23. Costos de factura comercial.....	69
Tabla 24. Costos de Agente de Aduanas.....	70
Tabla 25. Costos de certificaciones comerciales.....	71
Tabla 26. Determinación de la estructura de los costos que intervienen en el proceso de preparación del café sin tostar ni descafeinar para exportación en términos FOB.....	72
Tabla 27. Estados de Resultados.....	73
Tabla 28. Rendimiento sobre total de activos.....	74
Tabla 29. Rendimiento sobre el capital invertido.....	75
Tabla 30. Margen de utilidad bruta.....	75
Tabla 31. Margen de utilidad operacional.....	76
Tabla 32. Margen de utilidad antes de impuestos.....	77
Tabla 33. Margen de utilidad neta.....	77
Tabla 34. Determinación de la rentabilidad en la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña comparando los estados financieros 2018 2019.....	78

Lista de Figuras

Figura 1. Estructura orgánica.....	54
Figura 2. Mapa de procesos del café sin tostar ni descafeinar para exportación.....	55
Figura 3 <i>Mapa de procesos de los Costos de Exportación del Café a Valor FOB</i>	56

Lista de Anexos

Anexo 1. Matriz de consistencia.....	86
Anexo 2. Total Compra de Materia Prima 2018.....	88
Anexo 3. Rendimiento promedio de la materia prima 2018.....	88
Anexo 4. Factor de conversión de la materia prima 2018.....	88
Anexo 5. Rendimiento promedio del café en pergamino 2018.....	89
Anexo 6. Determinación de los costos de la Materia Prima 2018.....	89
Anexo 7. Mano de Obra empleada en el proceso de producción del café 2018.....	90
Anexo 8. Costos Indirectos de Fabricación 2018.....	90
Anexo 9. Determinación de la estructura de los Costos de los Elementos del proceso de Producción del Café 2018.....	91
Anexo 10. Depreciación de inmueble maquinaria y equipo.....	92
Anexo 11. Informe del turnitin.....	93

RESUMEN

En la actualidad el Perú es el cuarto exportador de café sin tostar ni descafeinar al mundo, dejando detrás a significativos países productores entre ellos Guatemala, México, India y Nicaragua. Los costos de exportación son un reto para los productores y comercializadores locales de café sin tostar ni descafeinar, debiéndose en gran medida a que ubicar un producto en un mercado desconocido siempre es un desafío, sobre todo si no se cuenta con información y conocimiento apropiado al respecto.

Además, en la mayoría de los casos, diversas cooperativas cafetaleras entre ellas la Cooperativa Agraria cafetalera Alta Montaña que comercializan dicho producto en diferentes mercados internacionales, lo producen en su planta local y no cuentan con instalaciones en el extranjero, por lo tanto se ven en la necesidad de utilizar diversos canales de exportación. Al mismo tiempo, hacer uso de los costos de exportación en su gran mayoría aumenta las operaciones comerciales y por ende incrementan las utilidades para las empresas ya sea en el pequeño, mediano o largo plazo; debiéndose a la diversidad de mercados de consumidores en otros países.

El presente trabajo de investigación titulado: Costos de exportación y su Impacto en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña, se orienta en la importancia de conocer los costos de exportación y su incidencia en la rentabilidad de la misma.

Palabras clave: Costos de exportación, rentabilidad.

ABSTRACT

Currently, Peru is the fourth largest exporter of unroasted or decaffeinated coffee in the world, leaving behind important producing countries including Guatemala, Mexico, India and Nicaragua. Export costs are a challenge for local producers and marketers of coffee without roasting or decaffeination, due to a large extent to the fact that locating a product in an unknown market is always a challenge, especially if there is no appropriate information and knowledge. respect.

In addition, in most cases, various coffee cooperatives, including the Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña, which commercialize said product in different international markets, produce it in their local plant and do not have facilities abroad, therefore they are seen in the need to use various export channels. At the same time, making use of export costs for the most part increases commercial operations and therefore increases profits for companies, whether in the small, medium or long term; due to the diversity of consumer markets in other countries.

This research work entitled: Export Costs and their Impact on the Profitability of the Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña, focuses on the importance of knowing export costs and their impact on its profitability.

Keywords: Export costs, profitability

INTRODUCCIÓN

Los autores Gonzales, D; Sánchez, C; Fernández, K; & Céspedes, J. (2017) consideran que el café sin tostar ni descafeinar es una de las principales materias primas comercializadas en todo el mundo, conquistando el segundo lugar detrás del petróleo. También, se ha convertido en la segunda bebida más consumida detrás del agua. Además, el valor económico generado por el café mueve más de doscientos mil millones de dólares cada año, abarcando a un sinnúmero de productores, exportadores, tostadores, compradores y consumidores alrededor de todo el mundo. También, todos los años se producen más de 158 millones de costales de café sin tostar ni descafeinar de 69 kg, el 70% destinado a la comercialización internacional. En áreas productoras, la comercialización del café es parte significativa de las distintas formas de vida de más de 25 millones de hogares.

De forma similar el autor Gil, J. (2015) manifiesta que la producción y exportación de café en Colombia juega un factor muy importante, siendo objeto de múltiples innovaciones para la economía nacional. A través de la historia condujo la economía colombiana y gran parte de la infraestructura vial e industrial del país. Socialmente atrajo una grande multitud de empleo campesino y urbano, con el establecimiento de empresas para la transformación del grano de café. Culturalmente, hizo que se reconociera al país como uno de los más significativos productores y exportadores de los excelsos cafés suaves, creando una imagen a nivel internacional.

Por otro lado los autores Gonzales, L., & Ríos, D. (2016) creen que el café es el primordial producto agrícola de exportación en el Perú, más de dos millones de peruanos dependen directamente e indirectamente de esta actividad cafetalera. Por otro lado, se debe resaltar, que el Perú es el primer exportador mundial de café orgánico. También se debe destacar, que por mucho tiempo el café ha venido siendo el sostén de la economía nacional, generando fuentes de empleo,

he ingresos suficientes para cubrir las necesidades de los dueños y trabajadores del sector cafetalero.

De forma parecida el autor Torres, H. (2016) manifiesta que el café sin tostar ni descafeinar en el Perú, es el primer producto agrícola de exportación y constituye alrededor de la mitad de las exportaciones agropecuarias y aproximadamente el 5% del total de las exportaciones peruanas, además, expresa que el café es también uno de los productos que ejerce el mayor predominio socioeconómico en el país.

Por otro lado el autor Vásquez, N. (2019) considera que la producción de café combate de manera efectiva la pobreza en varias zonas rurales de nuestro país, donde la carencia de conocimientos tanto de costos de producción como de exportación por parte de los productores o productores asociados cafetaleros, les limita a incursionar en mercados internacionales y comerciar sus cafés excelsos a un mejor precio.

Sunat (2018). El Departamento de Amazonas exportó US\$ 35 millones de dólares, principalmente, café (98%). Además informó que las exportaciones de Amazonas continuarían aumentando, después del crecimiento continuo de años anteriores (8.6% en el 2017, 270% en el 2016 y 118% en el 2015). No obstante, se debe resaltar que dentro de los factores más limitantes con los que opera la Cooperativa Agraria Cafetalera son: el café es una actividad estacionaria, falta de liquidez; insuficiente capital de trabajo; acceso al crédito limitado con tasas superiores del 20% de la banca nacional y cajas municipales, falta de una cultura cafetalera en nuestro país, bajo consumo y baja circulación comercial de cafés certificados a nivel local y nacional, obtener la certificación de comercio justo y orgánica, y un limitado acceso a información de demanda de mercados internacionales.

A lo mencionado anteriormente, nace la necesidad de investigar ¿Cuál es el impacto de los costos de exportación en términos FOB con destino a Alemania y a Estados Unidos en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña 2019?, la solución a dicho problema en primer lugar, se espera diagnosticar los procesos de los costos de exportación en la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña; en segundo lugar, se espera determinar la estructura de los costos del café sin tostar ni descafeinar para exportación y finalmente se espera calcular el impacto en la rentabilidad comparando los estados financieros 2018 2019.

1.1. JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo de investigación favorece en primera instancia a la cooperativa, les permitirá obtener un mayor conocimiento de todos los costos que intervienen al exportar su café sin tostar ni descafeinar al exterior y el resultado que pueden obtener en la rentabilidad de la misma. Desarrollándose de la siguiente manera: en un principio debiéndose elaborar un diagnóstico de los procesos de los costos de exportación en la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña, seguidamente debiéndose determinar la estructura de los costos del café sin tostar ni descafeinar para exportación, y finalmente se calculará el impacto en la rentabilidad comparando los estados financieros 2018 2019, siendo dicha información de suma importancia para la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña.

Se evidenciara de manera teórica, debido a que el presente trabajo de investigación pretende servir como una guía de referencia para la Cooperativa, además de buscar alcanzar los objetivos propuestos. Por otro lado, permitirá comparar los diferentes conceptos sobre costos de exportación y rentabilidad. Asimismo, cabe resaltar que la Cooperativa inicia sus exportaciones a razón FREE ON BOARD en el año 2019 a Estados Unidos y Alemania.

Igualmente se evidencia de manera práctica, porque simboliza una oportunidad para la Cooperativa, debido a que se enfocará con precisión, en cuan relevante son los costos de exportación en la rentabilidad de la misma; es por tal motivo, que se hace la propuesta de dicha investigación, como una solución a la problemática planteada, de tal manera que se desarrollen estrategias que permitan a la Cooperativa subsanar algunas dificultades presentadas. Además, el presente trabajo realizado es de gran importancia tanto para el investigador, así como para la Cooperativa, porque le ayudará a encontrar nuevas y posibles oportunidades, y a identificar si existe un impacto significativo al asumir los costos de exportación en la rentabilidad de la misma.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo General

Determinar el impacto de los costos de exportación en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña 2019.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Diagnosticar los procesos de los costos de exportación en la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña.
- Determinar la estructura de los costos del café sin tostar ni descafeinar para exportación.
- Calcular el impacto en la rentabilidad comparando los estados financieros 2018 2019.

REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES

Con la intención de conceder firmeza científica a la investigación, se han ejecutado variadas sugerencias, tenemos:

Figuroa, E; Pérez, F; & Godínez, L. (2014). Realizó una investigación referente a costos y rentabilidad de elementos agrícolas de producción de café. Universidad San Carlos de Guatemala. Guatemala.

En su investigación realizada ultimo que la gran mayoría de productores cafetaleros, omiten algunos elementos de los costos en el transcurso productivo, al momento de comparar los datos, se observa discrepancias significativas y eso se debe a que no consideran los beneficios laborales y las cuotas, así mismo, se demostró que omiten utilizar un procedimiento técnico que les permita establecer los costos de los diferentes procesos que se ejecutan en el plantación del café.

Rivera, C; Bonilla, J. (2018) En Colombia, la producción cafetalera se ha venido catalogado en la historia como una de las más significativas, contribuyendo en estos últimos 50 años con más de once mil millones de dólares para la economía y el desarrollo del país, ha generado fuentes de trabajo para más de quinientas mil familias, ha promovido el desarrollo económico, el crecimiento industrial, financiero y de transporte, contribuyendo en ese modo al progreso nacional.

Figuroa, E; Pérez, F; & Godínez, L. (2014). La producción de café en México es muy relevante, debido al valor social, económico y ambiental. En consecuencia, existe un aproximado de tres millones de mexicanos que dependen de la producción del café. En su importancia económica, la producción de café, figura en el primer producto individual de exportación y en las regiones donde produce, es un componente primordial de las economías locales. P.111.

Castrillón, J; Moran, T; Prado, E; & Zevallos, M. (2018). El café en el Perú, al ser un producto procedente de la agricultura cuyo volumen de producción en su gran mayoría está destinado a la

exportación, dependiendo en gran medida de la comercialización internacional y de esta forma lograr alcanzar el progreso de su industria. Por consiguiente, las políticas económicas y comerciales del País, las cuales están orientadas en un principio hacia los mercados globales mediante el convenio de TLC (tratados de libre comercio) con distintos países y bloques económicos, que han permitido a la industria peruana del café se coloque en el 10mo lugar de la producción mundial de café, favoreciendo de este modo al aumento del Producto Bruto Interno y a la generación de más puestos de trabajo.

Torres, H., (2016) En el Perú, hablar del dinamismo cafetalero, es hablar de una de las acciones de mayor significancia para la economía del país. Tan grande es la importancia que en los últimos años el café se ha convertido en el primer producto de exportación agrícola y constituye cerca de la mitad de las exportaciones agrarias y aproximadamente el cinco por ciento de todas las exportaciones del país.

En el desarrollo de su trabajo de investigación se estudió todos los costos que inciden para lograr conseguir los costos de exportación, además, el objetivo principal que tiene la organización es la exportación de café, de acuerdo al análisis realizado se observó que no cuentan con una organización de costos, conforme a las necesidades y concernientes a las características de la organización, que provea la investigación más apropiada para los costos de exportación, a esto se le suma el incorrecto manejo y funcionamiento de la misma que a la hora de tomar decisiones estas no van hacer las más adecuadas he importantes para la organización. P. 96

Herrera, R. (2016). En el Perú, la estructura de los costos de exportación, neto de los costos del producto, lo conforman los costos de unitarización, el costo de transporte interno, el costo de seguro interno, el costo de almacenaje, el costo de descarga en puerto o aeropuerto, el costo de

lista de empaque, el costos de documentos de exportación, el costo de manipuleo y embarque, además, los costos fundados por el agente de aduana. P. 89

Collantes, C. (2017). La región amazonas se ubica en el cuarto lugar como productor de café en todo el ámbito nacional (14 %), de los cuales, la Provincia Rodríguez de Mendoza congrega alrededor del el 8% de la producción total en la Región. Los representantes en este rubro lo conforman las cooperativas, asociaciones y empresas privadas, algunas de ellas impulsadoras de las exportaciones de cafés de especialidad y diferenciados en nuestro país.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Costos de exportación

El autor Carreño, A. (2011) Los costos que participan en la exportación, son la adición de todos los gastos que ocasionan los distintos sucesos orientados a la exportación. Cambian de acuerdo al tipo de convenio o precio pactado. Los más relevantes son:

Costos Fijos: Costos cuya dimensión o valor no dependen o no guardan relación directa con la cantidad producida o con el volumen vendido.

Costos Variables: son aquellos costos que participan en forma directa con la ejecución específica de la exportación y en capacidad guardan relación directa con la cantidad producida o con el volumen vendido. Su valor varía dependiendo del volumen de producción y el volumen de venta.

Por otro lado los autores Alfonso, S.; María, D. y Torres, C. (2008) Los costos que participan en la exportación, se obtiene sumando todos los costos adicionales que ocasionan las acciones enfocadas para la exportación. Dichos costos varían dependiendo al intercambio (Incoterms) pactado por el vendedor y el comprador, estos costos pueden contener: El estudio de mercado del país objetivo, acomodo de productos, embalaje especial, viajes a realizar por motivos de negocios, consultores y despachadores de aduanas, comunicaciones internacionales, comisiones y costos de representación externa. (P 230).

2.2.1.1. Costos de los elementos del proceso de producción del café

Materia prima

Reyes, J., & Orozco, M. (2015) consideran que los costos de materia prima, son los bienes primordiales a utilizarse en la producción, para conseguir convertirse en bienes terminados, bien

puede utilizarse un proceso manual, un proceso industrializado o una combinación de ambos procesos. P 23.

Materia prima directa: Son aquellos materiales que pueden constituir el total o parte del servicio o producto, además, se identifican con facilidad en el mismo servicio o producto, ejemplo, el metal utilizado en la fabricación de una mesa, etc. P 23.

Materia prima indirecta: Materiales que no se consiguen identificar con facilidad en un servicio o producto, pero de mucha importancia para la terminación del producto, ejemplo, la goma utilizada en la fabricación de una mesa de madera.

Mano de obra (MO)

Reyes, J., & Orozco, M. (2015) Consideran que los costos de mano de obra, son la energía empleada ya sea forma física o de forma mental usado por un trabajador así los materiales, para convertirlo en un producto concluido. P 36.

MO directa: Es la energía empleada ya sea física o mental que actúa en forma precisa para transformar los materiales empleados en productos acabados. Ejemplo, los trabajadores en la construcción de una casa, etc. P 36.

MO indirecta: Costos de una actividad física o mental de una persona que no pueden identificarse fácilmente en la elaboración de un producto, son nombrados como MOI y tratados como parte de los CIF. P 36.

Costos indirectos de fabricación (CIF)

Reyes, J., & Orozco, M. (2015) precisan que los costos indirectos de fabricación, están conformados por todos los costos empleados en la producción de un producto, menos los costos empleados en materiales directos y los costos utilizados en mano de obra directa. P 64.

CIF fijos: Es cuando el total de los costos de producción continúan siendo constantes dentro de un rango notable, los costos fijos totales y los costos variables por unidad se mantienen constantes; sin importar los cambios en los niveles de producción dentro de esa categoría. Ejemplo, los impuestos a la propiedad, la depreciación (calculado línea recta) y el alquiler del inmueble de la industria. P 65.

CIF variables: Es cuando el total de costos indirectos de fabricación variable cambia en proporción directa con el nivel de producción, dentro de la jerarquía relevante, por consiguiente, cuanto más grande sea el conjunto de unidades producidas, mayor será el total de costos indirectos de fabricación variable.

Por consiguiente, la MP indirecta y la MO indirecta son claros ejemplos de los costos indirectos de fabricación variables. P 65.

2.2.1.2. Los costos que intervienen en el proceso de preparación del café sin tostar ni descafeinar para exportación

Costos de preparación y empaque del producto

Lam, F. (2006). Universalmente se considera que los costos de recolección y de carga de la finca a la industria de empaque o de la finca a la industria de procesamiento forman parte de los costos de producción. Sin embargo, los costos de clasificación y limpieza del producto se consideran como costos de preparación. Habitualmente, estas actividades no se pueden realizar en el campo sino en una industria de empaque o de procesamiento. Existen países que exigen, en el caso de algunos productos, sean sometidos a tratamientos exclusivos antes de ser exportados, ocasionando así que dichos costos de preparación sean más elevados.

En esta misma etapa se incluye el costo de empaque del producto; es decir, el costo de colocarlo en un recipiente que permita transportarlo apropiadamente hasta el comprador final. Dependiendo

del producto y del destino a donde va dirigido, este costo puede constituir un porcentaje significativo del precio final del producto. En la actualidad, las diferentes regulaciones vigentes en los mercados mundiales influyen drásticamente en este costo por el empaque del producto.

Los costos generados en la preparación y empaque del producto se pueden identificar fácilmente: los costos de preparación normalmente se asocian al volumen producido o al peso del producto, y los costos de empaque, al número de unidades producidas. P 9.

Los costos de preparación del producto agrícola

Durante el proceso de exportación, uno de los principales trabajos que se deben realizar a continuación de traer el producto del campo es prepararlo para su posterior empaque. Esta es una de las etapas de mayor importancia, pues la intervención de la persona humana suele ser significativa, y una inadecuada preparación del producto puede echar a perder un trabajo de meses.

Las actividades más frecuentes son:

- 1. Adecuación:** consiste en separar raíces, hojas o malezas extrañas que se hallan incluidos con el producto y que consigan afectar su calidad.
- 2. Selección:** es la separación de los productos en comerciables y no comerciables, teniendo en cuenta la forma, tamaño, color, textura, entre otros.
- 3. Limpieza:** es la eliminación de impurezas, tierra y cualquier otro objeto extraño al producto.
- 4. Clasificación:** es la separación del producto por calidad y se etiqueta posteriormente, lo que permite distinguirlo de otros productos similares.
- 5. Tratamiento:** es la aplicación de cierto proceso químico o físico para aumentar la calidad o la durabilidad del producto, igualmente como su apariencia.

Los costos de empaque

La gran mayoría de los productos agrícolas destinados a mercados internacionales necesariamente necesitan un empaque, dicho empaque tiene cuatro objetivos principales. Primero, sirve para proteger el producto, porque la manipulación a la que es sometido podría perjudicar la calidad. Segundo, facilita el traslado del producto en todas las etapas de la cadena de comercialización. Tercero, el empaque accede a que el producto logre ser separado para su venta al detalle. Finalmente, el empaque desempeña la función de información y a la vez de promoción, ya sea para los diferentes agentes de la cadena de comercialización o para los diferentes consumidores.

En su mayoría la figura del mercado de productos agrícolas y los actuales requerimientos de los consumidores finales innovan cada día aumentando el número de empaques que sean reutilizables y amigables con el bienestar del ambiente.

Los costos empleados en el empaque son relativamente fáciles de identificar, debido a que van directamente incorporados al producto. Al conocerse la capacidad del envase, por ejemplo, en el caso del café sin tostar ni descafeinar para exportación, en su mayoría los sacos de yute tienen una capacidad de 69 kilogramos, y en el caso de los plátanos para exportación, se emplea cajas con una capacidad de 18 kilogramos, en dichos casos se puede fijar el costo de empaque por kilogramo.

En esta sección, también se tienen que incluir los costos de tarimas, fletes y grapas, que aunque en numerosas ocasiones son mínimos, de igual forma deben ser considerados para prevenir sorpresas posteriores.

Los costos de manejo del producto

El traslado del producto constituye un porcentaje significativo dentro de la estructura de los costos en la cadena de comercialización. Particularmente, en el proceso de exportación, los productos agrícolas son manejados en diversos lugares o recintos, sobre todo en fábrica o planta de producción, aeropuertos, puertos y aduanas, ya sea en el país exportador o en país importador. En diversos casos, en el momento en que se efectúa una consolidación de carga, los costos de manejo del producto tienden a aumentar.

Ejemplo, cuando se trata del mercado norteamericano y debido a las medidas de seguridad vigentes en la actualidad, todos los productos importados son sometidos a revisiones muy estrictos, lo cual genera costos adicionales del manejo del producto. Asimismo, previamente al traslado, durante el traslado y posteriormente al traslado, ocurrirán actividades que presumen la carga y descarga del producto.

En muchas ocasiones y dependiendo de la manipulación del producto, los costos de manejo puede llegar a componer un monto significativo, además, es probable que no se puede identificar con facilidad en el proceso de exportación o puede estar incorporada a otro costo.

Los costos de transporte

Una vez empaçado el producto, continúa el transporte del mismo. Dependiendo de la naturaleza y la nivel de cómo se encuentra organizada la empresa, con el transporte se realiza el traslado del producto a una nueva fase en el proceso de exportación (ejemplo, a una cámara de refrigeración) o a un centro de acopio en donde se almacena hasta que se alcance una cantidad que amerite un nuevo transporte.

Generalmente, los costos de transporte son relativamente fáciles de identificar, pues el agro empresario o el exportador del producto normalmente tienen que pagar por unidad, peso o volumen

(quilogramos, quintales, cajas, etc.) o por kilómetros transitados. Sin embargo, muchas veces el costo se determina por contenedor o por camión. También hay casos en los que el agro empresario es el dueño de la unidad de transporte, haciendo que el cálculo de los costos de transporte se vuelva más complicado.

El transporte del producto hasta el mercado final les crea un costo significativo a los exportadores. Además, dependiendo de lo pactado, en la mayoría de los casos se tiene que combinar con diversos medios de transporte, entre ellos, ferroviario, terrestre, marítimo, y aéreo.

Entre los casos de transporte más fáciles se utiliza el terrestre o el transporte marítimo, sin embargo, cuando se trata de productos efímeros, delicados o de un mayor valor comercial, así como las flores, es conveniente acudir al transporte aéreo. Sin embargo, la gran mayoría de los productos agrícolas, se transporta por tierra o por mar, dependiendo del área geográfica en donde se ubica el país exportador y el país importador.

La forma más frecuente de representar este costo de exportación es por unidad. Si se tratara del transporte terrestre, dicho costo normalmente se valoriza por contenedores de 20' (1 TEU²) o de 40' (2 TEU) y el costo siempre va a depender de la distancia que se recorra y del tipo de contenedor que se transporte, bien puede ser seco, congelado o refrigerado. Cuando el transporte terrestre del producto agrícola se paga por contenedor, sencillamente hay que dividir el costo del contenedor por el número de cajas o kilogramos que contiene.

Por otro lado, cuando se trata del transporte marítimo, por lo general es más lento pero más económico, dichos costos, habitualmente se cotizan por contenedor; basados en el peso, volumen o cantidad. No obstante, hay otras formas de exportar el producto por mar, en su gran mayoría los productos agrícolas se transportan en contenedores, para hacer mucho más fácil su manejo.

Los costos de seguro

Toda operación destinada al comercio internacional lleva incluido cierto riesgo, ya sea de carácter comercial (incumplimiento del contrato, solvencia del proveedor o el cliente, accidentes en el transporte y entrega del producto, entre otros) del tipo de cambio (diferente cotización de divisas en el instante de contratación y en el instante del cobro o pago de las operaciones), de tipo de interés, políticos, entre otros.

Como una manera de disminuir estos riesgos, los exportadores por lo general obtienen primas de seguros, generando así un costo adicional al producto. La determinación de los costos de seguro se encuentra directamente relacionada con la probabilidad de riesgo de la operación, por lo que ésta varía de forma significativa según sean las condiciones en que se realizó la negociación, el mercado, el tipo de producto, entre otros.

Los costos por pérdida del producto

Durante las primeras etapas de la cadena de comercialización y sobre todo en el manejo y transporte, los productos agrícolas sufren una serie de pérdidas cuantitativas y cualitativas. En las pérdidas cuantitativas se hace referencia a la pérdida de volumen o peso. Debido a eso, en la fábrica o planta de empaque, las empresas por lo general colocan más peso por caja, para compensar la merma en peso que se observa como resultado de la manipulación y el transporte.

Por otra parte, en las pérdidas cualitativas, hacen referencia al deterioro de las cualidades organolépticas que puede presentar un producto al momento de ser entregado al consumidor final, y se manifiestan en una pérdida de calidad en la textura, apariencia, el aroma y en el sabor del producto.

Los costos que genera este tipo de pérdidas son difíciles de precisar, porque entran en juego factores de predecir. Numerosas veces el deterioro es originada en la misma finca o explotación

agrícola, pues las inadecuadas técnicas e cosecha o el manejo incorrecto del producto terminan dañando irremediablemente la calidad del producto.

Los costos de almacenamiento

Los costos de almacenamiento es uno de los más significativos de numerosos productos agrícolas, su principal objetivo es ampliar la disponibilidad y extender la vida útil del producto. Dichos costos por lo general dependen de dos factores muy importantes: el costo generado por el producto que se va almacenar y el tipo de almacén a utilizar.

Los costos del almacenamiento dependerán en gran medida de su forma de administración, de la calidad de servicio que ofrezcan y del tiempo contratado.

Por otro lado, dichos costos se pueden clasificar de la siguiente forma:

- 1. Costos de administración:** son los costos empleados para conservar el producto durante ciertas etapas de tiempo; asimismo, se relacionan mayormente con el costo de la instalación física y entre ellos tenemos: depreciación, mantenimiento, alquiler, gestión, entre otros.
- 2. Costos de tratamiento:** estos costos se relacionan con los costos que se tiene que incurrir para acondicionar el producto y de este modo lograr que conserve su calidad.
- 3. Costos por pérdida del producto:** durante el almacenamiento casi siempre se presentan deducciones en la calidad y en la cantidad del producto.
- 4. Costo de capital:** como en cualquier actividad empresarial, el costo del dinero debe ser agregado dentro de los costos totales.

Los costos de transformación

Los costos de transformación varían dependiendo del nivel tecnológico y el tamaño de la organización delegada de brindar este servicio.

Para calcular dichos costos, en un primer lugar se identifica la razón de conversión, es decir, cuánto de la materia prima utilizada se convertirá en producto final. En segundo lugar, es muy importante conocer la cantidad de subproductos que se ocasionaran en el proceso de transformación, así como su valor, y, finalmente, concretar los costos de transformación.

Los costos de capital

Estos costos, que en muchas ocasiones ni siquiera se toman en cuenta, constituyen un elemento muy significativo en el proceso de exportación. El exportador para poder costear este proceso, necesita de flujos de efectivo que le permitan financiar los costos de exportación y que casi en la totalidad de los casos tiene que acudir a fuentes externas, así como las entidades bancarias o los prestadores locales. Debido a este tipo de servicios, el exportador deberá pagar un interés, que tendrá que ser incluido a los costos del proceso de exportación.

Sin embargo, si a la hora de exportar la empresa opera con su propio capital, este obtiene un costo de oportunidad, porque, de utilizarlo, teóricamente, dejaría de recibir los ingresos que corresponderían por haberlos asignado a costear los costos de la exportación.

Los costos de capital regularmente varían de un país a otro dependiendo principalmente de los intereses bancarios, y se puede separar de la siguiente forma:

- 1. Los costos del capital de trabajo:** regularmente, la gran mayoría de exportadores van a requerir ya sea de financiamiento propio o exterior, bien sea para costear los costos de producción o los costos por la compra del producto para su posterior exportación.
- 2. Los costos de capital de inversión:** en ciertos casos, para constituir una operación de exportación, se necesita adquirir activos y el exportador obtiene dos opciones: adquirir (maquinaria, vehículos, edificios, cuartos fríos, entre otros) o comprarlo. Visiblemente, este

último requiere un mayor importe de dinero en un corto plazo y se presume, consecuentemente, un costo de capital.

Por lo tanto, si el costo del capital y el costo de inversión se costearan con su propio dinero no se podrían deducir de los impuestos. Lo contrario sucede cuando el exportador acude a fuentes financieras externas, como a una entidad bancaria comercial que cobra intereses por haber prestado el dinero. Por esto motivo, diversas empresas exportadoras acuden a financiamiento externo, para apalancar dichas operaciones y formar un escudo fiscal que les admita conseguir una disminución en el pago de impuestos.

Costos de la gestión financiera

Generalmente, el proceso de exportación presume una serie de diligencias de carácter financiero que consigan crear costos adicionales e imprevistos, al no manejarse apropiadamente.

Estos trámites o diligencias se relacionan con la forma de pago que será negociado por el exportador y regularmente contienen:

- 1. El pago por adelantado.** Es el procedimiento de mayor seguridad y, pero, es el menos utilizado por los exportadores. Posee una monumental ventaja para el exportador, ya que este no incide en ningún riesgo posterior al envío del producto.
- 2. La carta de crédito.** Es un procedimiento enormemente seguro que consiste en que un entidad bancaria, procediendo a solicitud del importador, se compromete a efectuar un pago al exportador frente a la presentación de una serie de documentaciones.
- 3. El cobro bancario.** Esta forma de pago es más riesgosa que la carta de crédito y le admite al exportador cobrar el pago por la venta de los productos a través de una entidad bancaria.
- 4. El crédito o cuenta abierta.** Esta forma de convenio se fundamenta en que el exportador le concede un crédito al importador, según sus condiciones previo acuerdo entre ambas

partes. En esta manera se recomienda conseguir un seguro, ya que es el procedimiento de mayor riesgo.

Asimismo, diversas Agro empresas tendrán que afrontar costos adicionales relacionados con los sistemas de cambio de moneda, debido a que pueden existir comisiones o cobros al instante de traer las divisas al país de origen.

Los costos de promoción y publicidad

Si bien es cierto los productos agrícolas regularmente no cuentan con una estrategia concreta de promoción y publicidad, recientemente se han venido efectuando trabajos claros para distinguir los productos, bien sea por el lugar de origen, la diversidad o los procesos de producción. Generando así costos que están relacionados con las actividades de promoción y publicidad, entre ellos tenemos: costos por participación en ferias, costos de anuncios publicitarios, entre otros. Dichos costos generalmente no se encuentran directamente relacionados con el producto.

Los impuestos de importación y exportación

Sin importar que en la actualidad se están perdiendo numerosas barreras arancelarias debido a la liberalización del comercio internacional, en diversos países aún permanecen los impuestos de importación. Dichos impuestos por lo general constituyen un costo adicional en el proceso de exportación y se consiguen calcular de diferentes maneras:

- 1. Impuesto ad valorem:** son contribuciones que gravan a las mercaderías y que son finadas como un porcentaje sobre el importe aduanero.
- 2. Impuestos específicos:** son contribuciones que gravan a las mercaderías en un monto fijo de dinero por cada unidad de medida anticipadamente determinada, que se puede medir en: quilogramos, litros, docenas, metros, entre otros.

3. Sobre tasa arancelaria: son contribuciones aduaneras que se gravan a ciertas mercaderías y el propósito fundamental es la de salvaguardar la industria nacional cuando existen denuncias de “dumping” de otros países; igualmente se le conoce como derechos compensatorios “antidumping”. Por lo general es un porcentaje que se emplea sobre el valor aduanero por un periodo de tiempo establecido.

4. Los impuestos de exportación: son aquellos impuestos que las empresas agro exportadoras le corresponde contribuir al gobierno cada tiempo que se realiza una exportación. Esto representa un entrada adicional de dinero para el gobierno, entrada que varias veces se utiliza para costear programas de fomento, investigación, entre otras., o en muchas ocasiones de utilizan para promover el enfoque competitivo del sector donde se dedican.

Los costos de derechos, licencias y comisiones

Estos costos regularmente varían dependiendo a cada país, pero en la generalidad de los casos consiguen constituir un costo significativo en la estructura del costo de un producto.

Las comisiones, de la misma forma que los derechos y licencias, constituyen costos adicionales al proceso de exportación. No obstante son dificultosos de predecir, en diversos procesos causan aumentos sustanciales en los costos de exportación.

El margen de intermediación o comercialización

Este margen se forma por intermedio de un porcentaje. En la gran mayoría de los procesos, este porcentaje señala la remuneración por el riesgo y los costos en que se ha incidido y, indudablemente, al no conocerse estos costos, difícilmente se conocerá si están siendo indemnizados y si el margen es razonable o no.

Además, el margen de intermediación es un porcentaje del precio medio ponderado final de venta que se toma en cada período de la cadena de exportación. En este proceso, se entiende cada período de la cadena de exportación, como aquella en la que se establecen los diferentes precios al importador.

Por ejemplo, en el caso de que el exportador haya convenido vender su producto a razón FOB (Free On Board), deberá agregar a su lista de costos, las comisiones y derechos que corresponda pagar para colocar la carga en el medio de transporte que lo trasladará al puerto de destino. De igual forma que en la etapa anterior, se espera que el exportador, por tomar este riesgo, consiga un margen concerniente.

Documentos para la Exportación

Ordoñez, P. (2018). Son instrumentos legales que reconocen la salida de mercaderías de un espacio aduanero con destino al exterior. Estos son algunos de los documentos que corresponden presentar para efectuar una exportación.

1. Factura proforma: escrito presentado por el exportador que en ciertos casos sustituye a la cotización comercial, oferta comercial o simplemente cotización, es utilizada cuando coexiste una relación fluida entre comprador y vendedor, se efectúan transacciones de los productos detallados en dichas documentaciones de forma repetida y por lo tanto, ya no existen condiciones comerciales a lidiar o repasar.

2. Factura comercial: es la documentación en el que consta el precio de las mercaderías y una totalidad descripción de ellas. Escrito esencial de cualquier transacción comercial y quien debe prepararla es el exportador, en el que contiene los elementos esenciales del contrato comercial y es evidenciable de los acuerdos de un contrato de compra-venta.

3. Lista de empaque o Packing List o lista de contenido: este documento se encuentra vinculada a la factura comercial, es decir, existe una lista de empaque por cada factura comercial y por cada despacho.

4. El certificado de origen: es la documentación a través del cual se autentifica que la mercadería ha sido producida o elaborada en el país del exportador. Este escrito autentifica o certifica el origen y lugar de fabricación del producto, con el cual admite al importador acogerse a beneficios en el instante que efectúa el pago de derechos de importación en los países que son firmantes de convenios comerciales con el país de destino.

5. Guía de Remisión: según el artículo 17 del Reglamento de Comprobantes de pago facultado por Resolución de Superintendencia N° 007-99/SUNAT, la guía de Remisión, es el documento que respalda la transferencia de bienes entre diferentes direcciones.

6. Liquidación de Compra: este documento es un comprobante de pago que serán emitidas por personas naturales y jurídicas por las compras que se realicen a personas naturales productoras y/o acopiadoras de productos principales procedentes de la actividad agropecuaria, la pesca artesanal y extracción de madera, productos silvestres, minería aurífera artesanal, artesanía, siempre y cuando estas personas no entreguen comprobantes de pago por no contar con un número de RUC.

7. Certificado de calidad de la Unión Europea (otorgada por la organización mundial del comercio justo-World Fair Trade Organization)

8. Constituir contacto con el agente de aduana para la elaboración de la declaración aduanera de exportación (DAE).

9. BILL OF LADING: conocimiento de embarque del café por vía marítima, en donde se constituye el contacto con la empresa de transporte para la preparación del documento del transporte.

10. Constituir el contacto con el banco para la elaboración de la carta de crédito de exportación. Collantes, C. (2017).

2.2.1.3. Comercio Internacional

Giménes, A., Ferrer, M. & Bonet, A. (2020). Las organizaciones que disponen iniciar o agrandar su dinamismo internacional, establecer o invertir en empresas del exterior, se meten en un contexto diferente al de sus mercados nacionales. Este cuadro de actividad exterior se identifica por unas normas propias, y muestra unos condicionantes y tendencias que son obligatorio tener en cuenta para que el proceso de internacionalización resulte triunfante. Generalmente, la comercialización internacional se gobierna por normativas afines principalmente con la firma de convenios comerciales multilaterales o bilaterales, y el establecimiento de aranceles, cuotas, contingentes u otras medidas de garantía.

Aparte de la visión personal empresarial, la comercialización internacional participa en una pericia más extensa para aumentar la capacidad productiva de un país y para acrecentar el bienestar de sus habitantes. Del mismo modo, proporciona la disponibilidad de tecnología, los conocimientos competentes, diferentes productos, diferentes servicios, y acrecienta las expectativas de obtenerlos a costos más bajos. Finalmente, mejora a la economía nacional y globalmente origina un cambio en la retribución de riquezas que aumenten la eficiencia del sistema económico universal. P 1.

Comercio internacional por definición es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre personas físicas o empresas de dos o más naciones, de tal manera, que da origen a salidas de

mercancía de un país (exportaciones) y/o a entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

Por otro lado la comercialización internacional acata esencialmente a 2 causas: primeramente, a una repartición irregular de las riquezas económicas, y en segundo lugar, a una diferencia de precios entre mercados, por la cual a su vez le corresponde a la posibilidad de producir bienes a conveniencia con las necesidades y deseos de los consumidores.

A su vez el comercio internacional, admite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, mostrando las siguientes ventajas:

1. Individualmente cada país se especializan en aquellos productos en el cual alcanzan una mayor eficiencia, lo cual presume manejar mejor sus recursos productivos y encumbrar la forma de vida de sus trabajadores.
2. Los precios internacionales tienden a ser más firmes.
3. Hace viable que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente o no sea rentable.
4. Hace viable la oferta de productos sobrantes de consumo a diferentes países.
5. Contribuye equilibrio entre escasez y exceso.
6. Los movimientos de entradas y salidas de mercaderías le proporcionan un equilibrio a las balanzas de pago de los países, o son compensadas con diferentes balanzas. P 3.

Roselló, J. (2014). La comercialización internacional es el cambio de bienes, productos y servicios realizados entre 2 o más países o zonas económicas. En dicho cambio, muchos elementos operantes así como el transporte, seguros internacionales, medios de pago y el marketing internacional interceden y forman el negocio entre países.

Periódicamente se consume productos que satisfacen necesidades de diversa índole, tales orígenes se remontan a lugares geográficos apartados de las cuales no se tienen ni siquiera referencia. Es de este modo como logramos divisar que cada País tiene una dotación de riquezas naturales, económicas y personas diferentes que hacen posible a que los habitantes de una nación intercambien bienes y servicios con habitantes de otros países y, de ese modo, definir la comercialización internacional. P 9.

Conde, A. (2014). El comercio internacional se entiende como la permuta de bienes y servicios entre naciones. Dichos bienes se logran definir como productos finales, productos intermedios ineludibles para la producción de los productos finales o materia prima y productos agropecuarios. La comercialización internacional admite a una nación a dedicarse en la fabricación de los bienes que fabrica de modo más eficiente y con menores costes. El comercio de igual forma admite a un país a consumir más de lo que podría, si produjera en situaciones de autonomía. Finalmente, el comercio internacional amplía el mercado con mayor potencial de los bienes que se produce en determinada economía, y constituye las relaciones entre naciones, admitiendo medir la fortaleza de sus concernientes economías. P 33.

Arancel

Roselló, J. (2014). El arancel es la herramienta más común de protección, pero no es el único. Las naciones pueden establecer su comercio exterior de diversas maneras debido a que las barreras arancelarias siguen cayendo como consecuencia de las negociaciones multilaterales.

Las Países normalmente suelen emplear el Derecho Ad valorem, es decir, es una alícuota con respecto al Valor en Aduanas de las mercancías importadas o exportadas (por ejemplo, 12%). Este derecho tiene un objetivo rentístico y de proyección de la industria local, en el caso de la importación; y de beneficio al consumidor nacional, en el caso de la exportación. Algunos Estados

pueden aplicar el Derecho Específico para algunos tipos de mercaderías. Este se calcula sobre una unidad de medida determinada (por ejemplo: USD 0.35/ ton). P 26.

Partidas Arancelarias

Reyes, L. (2020). Una partida arancelaria es el código que especifica en el arancel de aduanas una mercadería fija o bajo el que se congrega una categoría de mercaderías semejantes entre sí.

Tabla 1

Arancel de aduanas. Capítulo 9. Café, té, yerba mate y especias

Código	Designación de la Mercancía	A/B
09.01	Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción. - Café sin tostar:	
0901.11	- - Sin descafeinar:	
0901.11.10.00	- - - Para la siembra	11
0901.11.90.00	- - - Los demás	11

Fuente: Sunat

Preferencias Arancelarias

Tratado de libre comercio (TLC)

Van Den Berghe, E. (2014). Es un convenio comercial que se firma entre dos naciones o entre una nación y un conjunto o unión de naciones, con el objetivo de aumentar su comercialización internacional tanto de bienes y así como de servicios y optimizar sus relaciones comerciales y financieras a través de: la rebaja de los trámites burocráticos en lo concerniente a las exportaciones e importaciones entre los naciones suscritores del convenio; la exclusión de los impuestos aduaneros, aumento anual lento de las cuotas de importación de ciertos productos, principalmente

los productos agrícolas, y algunas ocasiones, la exclusión de la visa para los habitantes de los naciones suscriptoras del convenio comercial. P 3.

Acuerdos vigentes entre países

1. **Bloques económicos de los que el Perú es partícipe:** la Comunidad Andina de Naciones-CAN, Organización Mundial del Comercio-OMC, Mercado Común del Sur-MERCOSUR, Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico-APEC, Asociación Europea de Libre Comercio-EFTA y con la Unión Europea-UE.
2. **Acuerdos comerciales bilaterales:** tenemos con Estados Unidos, Chile, Canadá, Singapur, China, Corea del Sur, Tailandia, México, Japón, Panamá, Costa Rica, Cuba, Venezuela, Honduras y Australia.

Acuerdos por entrar en vigencia

1. Con Guatemala: Alianza del Pacífico.
2. Con Brasil: Acuerdo de Asociación Transpacífico – TPP, Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico – CTPP.

Acuerdos en negociación

1. Con el Salvador, La India, Turquía, Programa DOHA, Acuerdo de Comercio de Servicio – TISA.

Barreras no arancelarias

Roselló, J. (2014). Se define como el grupo de medidas y prácticas de representación administrativo que tienen su inicio en la actividad de gestión de las Administraciones Públicas y que tienen igual efecto que el establecimiento de un arancel.

Entre el conjunto de barreras no arancelarias se distinguen 3 tipos, a saber:

Proteccionismo Administrativo: se da en el momento que exista una relación directa entre las barreras no arancelarias y el sistema de derecho administrativo. Sucede, habitualmente, cuando se desliga una crisis, la industria, en aquel momento, es resguardada por el gobierno.

Proteccionismo Técnico: se refiere a la complejidad en las tecnologías y procesos productivos, que lleva a frenar a las industrias.

Otras Barreras no Arancelarias: aplicables cuando existe diferencias ideológicas, jurídicas, culturales y religiosas. P 29.

Reyes, L. (2020). Las barreras no arancelarias se emplean en la mayoría de los casos a las Cuotas, Antidumping, derechos compensatorios, seguridad, medio ambiente, aspectos sociales, embalaje de madera, límites máximos de residuos plaguicidas, no exceder niveles de metales pesados y autorización de denominación de origen.

Incoterms

Cámara de Comercio Internacional Spain (2020). Los Incoterms son un conjunto de requisitos comerciales representados por siglas de 3 letras cada uno, que son usados en actividades comerciales de comercio internacional para establecer las cláusulas generales de un tratado de compraventa. Tienen como fin establecer las responsabilidades que adquieren las partes en cuanto a la repartición de costos, la transferencia de riesgos y el cumplimiento de trámites.

Reyes, L. (2020). Son requisitos comerciales internacionales que concretan nuestros compromisos y costos a asumir.

Establecen el lugar y la manera de entrega de las mercaderías y el lugar donde se produce la transferencia del riesgo.

Establece el reparto entre el exportador e importador de los gastos relativos a las operaciones de transporte, carga, seguros, etc.

Establece los documentos y trámites que debe realizar el exportador.

Entre ellos tenemos: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DPU, DAP y DDP

Carreño, A. (2011). Son normas que regulan las obligaciones de los compradores y vendedores en el contrato de compra-venta internacional, aplicables solo a mercancías tangibles. Son elaborados por la cámara de comercio internacional (CCI) y datan desde los inicios del siglo XX (1936). Se revisan periódicamente con el objetivo de actualizarlas y ajustarlas al desarrollo de las prácticas comerciales. El uso de los Incoterms no es obligatorio, pero la complejidad de una operación de compra-venta internacional se hace casi imposible realizar una transacción sin recurrir al uso de algún Incoterms.

EXW – EX WORK

En este Incoterms el vendedor debe otorgar la mercancía, adecuadamente preparada para su respectivo transporte, al comprador, ya sea en su industria o depósito. La transferencia del riesgo se da cuando el vendedor ha traspasado la mercadería al comprador en su respectivo local y además en el plazo de entrega acordado.

El vendedor asume el gasto de arreglar la mercadería para el transporte, con el embalaje apropiado, sin embargo no tiene la responsabilidad de cargarla al vehículo transporte enviada por el comprador. Para este Incoterms se puede utilizar cualquier medio de transporte, incluso el multimodal.

FCA –FREE CARRIER

Para este Incoterms el vendedor transfiere la mercancía al transportista escogido por el comprador en el lugar acordado de la nación de exportación. El traspaso se concreta cuando las mercancías se hallan cargadas en la unidad de transporte o en el contenedor (si el lugar acordado es en los locales del vendedor) o cuando el vendedor transfiere las mercaderías dentro de la unidad

de transporte, sin descargarlas (si el lugar acordado es cualquiera diferente a los almacenes del vendedor).

La transferencia del riesgo se genera cuando la mercadería haya sido traspasada al comprador en el lugar de entrega acordado dentro del plazo convenido.

El vendedor asume los gastos de embalar las mercaderías, además de realizar la carga del vehículo o contenedor, del transporte interno en la nación de origen, comenzando en la fábrica hasta el terminal y del despacho aduanero de exportación. Para este Incoterms se puede utilizar cualquier medio de transporte, incluso el multimodal.

FAS – FREE ALONGSIDE SHIP

El vendedor efectúa la entrega de la mercadería y transfiere el riesgo al comprador cuando coloca la mercadería al costado del barco, en el puerto de embarque acordado y en el plazo convenido.

Además, el vendedor asume los gastos de arreglar la mercadería, de efectuar la carga del vehículo, de transportar la mercadería en el país de origen, desde la industria al terminal portuario y del despacho aduanero de exportación. La forma de transporte es propio para el medio marítimo y las vías navegables interiores.

FOB – FREE ON BOARD

Para este Incoterms el vendedor efectúa la entrega de la mercancía y la transferencia del riesgo al comprador cuando esta se halla a bordo del barco, en el puerto de embarque acordado en el plazo convenido.

Así mismo, el vendedor asume los gastos de arreglar la mercadería, de efectuar la carga del camión o contenedor, del transporte interno en la nación de origen (desde la industria hasta el terminal portuario), del despacho aduanero de exportación y de los costos de manejo en el terminal

de la nación de origen hasta colocar la mercadería a bordo del barco. La forma de transporte es propio para el medio marítimo y las vías navegables interiores.

Comercio en el mudo de café sin tostar ni descafeinar

Principales 10 países importadores

En el año 2018 los principales 10 países importadores de café sin tostar ni descafeinar en el mundo fueron, liderando en primer lugar Estados Unidos con 6, 511.50 millones de dólares en términos de valor, en segundo lugar se encuentra Alemania con 4, 515.55 millones de dólares, en tercer lugar se coloca Japón con 1, 951.90 millones de dólares, en cuarto lugar Bélgica con 1, 391.69 millones de dólares, en quinto lugar se coloca Francia con 1, 054.44 millones de dólares y así sucesivamente los otros países.

Tabla 2

Principales 10 países importadores de café sin tostar ni descafeinar

N°	País	% Variación 18-17	% Participación 18	Total Importaciones 2018 (millón US\$)
1	EEUU	-15%	26%	6,511.50
2	Alemania	-14%	18%	4,515.55
3	Japón	-19%	7%	1,951.90
4	Bélgica	-19%	5%	1,391.69
5	Francia	-16%	4%	1,054.44
6	España	-12%	4%	897.69
7	Canadá	-15%	3%	795.11
8	Suiza	-11%	3%	712.99
9	Reino Unido	-16%	3%	637.50
10	Suecia	-13%	2%	571.84
	Otros Países (134)	-31%	24%	7,395.83

Fuente: SIICEX

Principales 10 países exportadores

En el año 2018 los principales 10 países exportadores de café sin tostar ni descafeinar en el mundo fueron, el Perú es el cuarto exportador mundial con exportaciones de 1,580.37 millones de dólares. De la misma forma se observa que Brasil es el primer exportador con 7, 998.20 millones de dólares en términos de valor, el segundo exportador mundial es Colombia con 2, 608. 17 millones de dólares, el tercer exportador mundial es Indonesia con 1, 034. 72 millones de dólares y así sucesivamente los demás países.

Tabla 3

Principales 10 países exportadores de café sin tostar ni descafeinar

N°	País	% Variación 18-17	% Participación 18	Total Exportación 2018 (millón US\$)
1	Brasil	-29%	35%	7,998.20
2	Colombia	-27%	12%	2,608.17
3	Indonesia	20%	8%	1,034.72
4	Perú	-35%	6%	1,580.37
5	Guatemala	-10%	6%	1,060.52
6	Bélgica	-21%	5%	938.63
7	Alemania	-10%	4%	821.03
8	México	16%	4%	567.82
9	India	-10%	4%	675.21
10	Nicaragua	21%	3%	429.30
	Otros países (115)	-63%	15%	6,499.77

Fuente: SIICEX

Comercio Perú de café sin tostar ni descafeinar

Principales empresas exportadoras

En el año 2020 las principales empresas exportadoras de café sin tostar ni descafeinar al mundo fueron, la empresa PERALES HUANCARUNA lideró las exportaciones con un porcentaje de participación del 15%, lo sigue OLAM AGRO PERÚ S.A.C con un porcentaje de participación del 11%, en un tercer lugar PROCESADORA DEL SUR S.A con un porcentaje de participación del 8% del total de las exportaciones y así sucesivamente las demás empresas. (SUNAT-Partida arancelaria 090111)

Tabla 4

Principales empresas exportadoras de café sin tostar ni descafeinar

N°	Empresa	% de Variación 20-19	% de Participación 20
1	PERALES HUANCARUNA S.A.C	5%	15%
2	OLAM AGRO PERÚ S.A.C	-1%	11%
3	PROCESADORA DEL SUR S.A	3%	8%
4	COMERCIO AMAZONIA S.A.	53%	5%
5	H.V.C. EXPORTACIONES SAC	0%	4%
6	COOPERATIVA DE SERVICIOS MULTIPLES...	-25%	4%
7	COOPERATIVA AGRARIA NORANDINO LTD...	22	3%
8	COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA ALTO MAYO	66%	3%
9	COMPAÑÍA INTERNACIONAL DEL CAFÉ S...	-67%	2%
	Otras Empresas (194)	---	35%

Fuente: SIICEX

Principales mercados a valor Free On Board (FOB)

En el año 2020 los principales mercados de las exportaciones peruanas de café sin tostar ni descafeinar al mundo fueron, liderando en primer lugar Estados Unidos con 174,207.07 miles de dólares en términos de valor, el segundo destino de las exportaciones peruanas es Alemania con 142,331.24 miles de dólares, como el tercer destino se encuentra Bélgica con 59,462.38 miles de dólares, en cuarto lugar Suecia con 34,686.56 miles de dólares, el quinto destino de las exportaciones peruanas es Francia con 32,466.40 miles de dólares en términos de valor y así sucesivamente los otros países. (SUNAT)

Tabla 5

Principales mercados a valor FOB de café sin tostar ni descafeinar

N°	Agrupación	Mercado	% Variación	% Participación	FOB-20 (miles
			20-19	20	US\$)
1	NAFTA	Estados Unidos	1%	27%	174,207.07
2	UE	Alemania	-3%	22%	142,331.24
3	UE	Bélgica	-5%	9%	59,462.38
4	UE	Suecia	-10%	5%	34,686.56
5	UE	Francia	56%	5%	32,466.40
6	NAFTA	Canadá	-8%	5%	32,453.11
7	UE	Italia	35%	5%	30,592.15
8		Colombia	76%	4%	27,773.76
9		Corea del Sur	21%	4%	26,103.57
10		Otros (38)	---	13%	86,940.41

Fuente: SIICEX

2.2.2. Definición de Rentabilidad

Marisela y Morillo (2001) Lo definen a la rentabilidad como una medida referente a los beneficios, es el cotejo de los beneficios netos obtenidos por la organización con la cantidad vendida (rentabilidad de la organización o margen de utilidad neta entre ventas netas), con la inversión ejecutada (Rentabilidad económica o rentabilidad de la organización), más los capitales contribuidos por sus dueños (rentabilidad financiera o rentabilidad del dueño o propietario).

Córdova, M. (2007). Nos dice que la rentabilidad es el resultado neto de las diversas políticas y decisiones tomadas por la empresa. Además nos dice que la rentabilidad muestra los efectos mezclados de la liquidez, del como la empresa maneja o administra los activos y de cómo maneja las deudas entre los resultados que se consiguió en la operación (P.114).

Ratios de Rentabilidad

Zans, W. (2009). Estos ratios calculan la capacidad que tiene la empresa para redituar o generar ganancias. Por tal motivo son de mayor valor para los interesados de la información financiera. Son los ratios que establecen el triunfo o fracaso de la gerencia.

Rendimiento sobre los activos totales

Indica el porcentaje del beneficio sobre la inversión con respecto a la utilidad obtenida.

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} \%$$

Rendimiento sobre el capital invertido

Tanaka, G. (2005). Esta razón establece de modo próximo el beneficio de cada acción que una entidad ha conseguido. Se obtiene dividiendo el beneficio neto con el capital total de los accionistas.

$$ROE = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital de los accionistas}} \%$$

Margen de utilidad bruta

Córdova, M. (2007). Este ratio expresa el beneficio obtenido por parte de la empresa al relacionar las ventas después de descontar los costos por haber producido las mercancías vendidas. Señala cómo alcanzar los objetivos con el mínimo importe de recursos en las operaciones y la manera en que se determinaron los precios a los productos.

Esta razón relaciona las ventas totales generadas en un periodo, menos los costos de ventas en el mismo periodo con las ventas totales generadas en el mismo periodo. Además nos muestra el importe que se consigue de ganancia por cada unidad monetaria que se consigue vender, posteriormente de que la organización ha cubierto los costos de los bienes que ha producido y/o vendido.

$$MUB = \frac{\text{Ventas} - \text{Costos de ventas}}{\text{Ventas}} \%$$

Margen de utilidad operacional

Esta razón manifiesta la ganancia conseguida por la organización, por cada unidad monetaria vendida. Se consigue al dividir las ganancias antes de descontar los intereses e impuestos con el total de ventas en el periodo.

$$MUO = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad antes de impuestos

Esta ratio manifiesta el desempeño financiero de una empresa, se calcula deduciendo los gastos de los ingresos, y exceptuando los impuestos.

$$MUAI = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad neta

Córdova, M. (2007). Este ratio nos muestra la eficiencia concerniente de la empresa posteriormente de tomar en cuenta todos los gastos y los impuestos sobre la renta, pero no los compromisos extraordinarios. Además muestra la cantidad de centavos que gana la organización por cada unidad monetaria vendida de mercaderías.

$$MUN = \frac{Utilidad\ neta}{Ventas} \%$$

MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. METODOLOGÍA

Bernal, C. (2006). Una investigación es de tipo aplicada, cuando se persigue utilizar los conocimientos obtenidos, aprendidos o adquiridos, en paralelo se pueden adquirir otros más, posteriormente de implementar, analizar y evaluar los conocimientos basados en la investigación.

Malhotra (1997). Define a la investigación descriptiva como el tipo de investigación concluyente que tiene como meta primordial la acción y efecto de describir algo, habitualmente son particularidades, ocupaciones del problema materia.

3.1.1. Enfoque, tipo y nivel de investigación

La presente investigación materia en cuestión, se utilizará un enfoque mixto. Por su grado de abstracción el tipo de estudio a utilizar será aplicada o tecnológica, por el solo hecho de estar encaminada a determinar ¿Cuál es el impacto de los costos de exportación en términos FOB con destino a Alemania y a Estados Unidos en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña 2019? Además, el tipo de estudio según la manipulación de variables será descriptivo, debido a que tiene como meta primordial la acción y efecto de describir los costos de exportación y rentabilidad. No hubo manipulación de variables. Lo que se hizo es estudiar su contexto actual para luego analizarlo.

3.1.2. Diseño de la investigación

El diseño empleado en la investigación fue no experimental - transaccional, debido a que dicha investigación se realizará a situaciones ocurridas en la Cooperativa y estará orientada a un periodo de tiempo determinado, la cual permitirá conseguir información fehaciente para el análisis de las variables de investigación (costos de exportación y rentabilidad). Además del impacto positivo o negativo que podrían generar en la rentabilidad, he identificar su situación actual de la misma.

3.1.3. Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Costos de Exportación	Carreño, A. (2011). Es la suma de todos los gastos que ocasionan los diferentes actos encaminados a la exportación. Varían dependiendo del tipo de negociación o cotización.	Comprende los costos de los elementos del proceso de producción del café y los costos que intervienen en el proceso de preparación del café sin tostar ni descafeinar para exportación	Costos de los elementos del proceso de producción del café	Materia prima
				Mano de obra
				Costos indirectos de fabricación
			Los costos que intervienen en el proceso de preparación del café sin tostar ni descafeinar para exportación	Determinación de los costos del café
				Costos de preparación
				Costos de transporte
				Costos de manejo del producto
				Documentos, derechos aduaneros y certificaciones
Rentabilidad	Córdova, M. (2007). Es el resultado neto de diversas políticas y decisiones.	Comprende el rendimiento sobre la inversión y el desempeño de la operación	Rendimiento sobre la inversión	Rendimiento sobre los activos totales (ROA)
				Rendimiento sobre el capital invertido (ROE)
			Desempeño de la operación	Margen de utilidad bruta
				Margen de utilidad operativa
				Margen de utilidad antes de impuesto
				Margen de utilidad neta

Tabla 6 Operacionalización de variables

3.1.4. Población, muestra y muestreo

Nuestra población y muestra objeto de estudio será la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña.

El muestreo a utilizar será no probabilístico, debido que a través de esta investigación se pretendió ayudar a la Cooperativa, quien obtendrá nuevos conocimientos sobre costos de exportación y rentabilidad al comercializar el café sin tostar ni descafeinar a mercados internacionales.

3.1.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica a utilizar será la observación, los instrumentos el análisis documental como soporte del material informativo que nos permita formular conclusiones fehacientes, recomendaciones oportunas y evaluaciones críticas para la investigación.

El primer objetivo específico se desarrollará con ayuda del análisis documental, obteniendo información de la Cooperativa, y se realizará un diagnóstico de los costos de los elementos del proceso de producción del café y de los costos que intervienen en el proceso de preparación del café sin tostar ni descafeinar para exportación.

El segundo objetivo específico se desarrollará a través del análisis documental, información recopilada Cooperativa., se determinará los costos de los elementos del proceso de producción del café, los costos que intervienen en el proceso de preparación del café sin tostar ni descafeinar para exportación y los ratios de rentabilidad.

Finalmente el tercer objetivo específico se realizará con ayuda del análisis documental, obteniendo datos cuantitativos de los estados financieros de la Cooperativa y se calculará su situación actual a través de la interpretación de los ratios de rentabilidad; con la finalidad de identificar si existe un impacto positivo entre el costo de exportación y la rentabilidad.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

4.1.1. Procesos de los Costos de Exportación en la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña

Localización geográfica

La Cooperativa se encuentra situada en la provincia de Rodríguez de Mendoza al sur de la Región Amazonas, en la parte norte del Perú, a una altura de 1600 msnm en promedio y con una población de 29,998.00 habitantes según censo INEI 2017, con una extensión territorial de 78.5 kilómetros cuadrados (que equivale el 0.26% del territorio departamental). Delimita por el Norte, Este y Sur con la Región San Martín y por el Oeste con la provincia de Chachapoyas.

Historia

La Cooperativa viene funcionando como asociación desde el año 2012 con el nombre de Asociación de Productores Cafetaleros Rodríguez de Mendoza, donde su principal zona de intervención fue el distrito de Huambo. A finales del año 2017 comienza los trabajos para cambiar de modelo organizativo, pasando a inicios del año 2018 de una organización sin fines de lucro al modelo Cooperativo, actualmente ha ampliado su zona de intervención a todos los distritos cafetaleros de la provincia de Rodríguez de Mendoza y al valle del distrito de la Jalca perteneciente a la provincia de Chachapoyas. Además, cuenta con un alto patrimonio que incluye una moderna planta de beneficio en húmedo única en la región y la más grande en todo el norte del país, almacenes, laboratorio, vehículos, etc.

Actividad principal

Acopio del café en cereza, seguido de un proceso productivo, un proceso de preparación y su posterior exportación del café sin tostar ni descafeinar a mercados de Alemania y Estados Unidos.

Descripción y acopio

La Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña, cuenta con 217 socios productores cafetaleros certificados tanto en comercio justo y en certificación orgánica, registrados en su padrón actualizado hasta el año 2019, de los cuales el 35% son mujeres y más del 20% son jóvenes laborosos que ven en la caficultura una oportunidad, una manera de vivir honradamente y con responsabilidad ambiental.

La Cooperativa cuenta con una moderna planta de producción, almacén, laboratorio, oficinas, ubicado en la Calle los Pinos S/N del distrito de Huambo, provincia Rodríguez de Mendoza, departamento de Amazonas - Perú. En esta planta el acopio se realiza en cerezo de los diferentes distritos aledaños, para luego aplicar un proceso eficiente en beneficio en húmedo (Recepción, selección, despulpado, fermentado, desmusilaginado, lavado, pre-secado, secado, clasificación y almacenado del grano en pergamino) y un proceso de beneficio en seco, generando cafés de una alta y estandarizada calidad. Además, la Cooperativa cuenta con una oficina central, ubicada en el Jr. 31 de octubre N° 707, en el distrito de San Nicolás, capital de la provincia de Rodríguez de Mendoza, en donde se dispone de un almacén, oficinas y un laboratorio principalmente para el acopio de café en pergamino de los distritos de San Nicolás, Longar, Omia, Limabamba, Chirimoto, etc., y del distrito de la Jalca perteneciente a la provincia de Chachapoyas.

Representantes

Está representado por un comité de administración, vigilancia, educación y un comité electoral.

Direccionamiento estratégico

Misión: Somos una Cooperativa que está impulsando el fortalecimiento de la competitividad empresarial de cafés especiales en la Región Amazonas, reconocida por su producción de cafés especiales de alta y estandarizada calidad. Contribuyendo eficazmente al desarrollo competitivo

sostenible de los caficultores; fomentando la exportación a nuevos mercados para consolidarse como una organización líder en la exportación de cafés especiales.

Visión: Ser una Cooperativa fortalecida empresarialmente y organizacionalmente, productora de cafés especiales, reconocida por su alta y estandarizada calidad, disponibilidad del producto, y por una efectiva contribución al desarrollo competitivo de los productores de café, generando riqueza sostenible, fomentando la exportación y conquistando nuevos mercados hasta consolidarse como una organización líder en la exportación de cafés especiales de Amazonas y del País.

Objetivo de la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña

Está en optimizar la calidad de vida de todos sus socios y familiares mediante la actividad de la caficultura y de otras actividades afines instaurando políticas de una mejora continua, en el ámbito de producción, post producción, transformación y comercialización, teniendo como medios el fortalecimiento organizacional, la gestión empresarial y el asesoramiento técnico, buscando una producción sostenible en el tiempo y sustentable con el medio ambiente, con responsabilidad social.

Articulación Comercial.

En cuanto a la articulación comercial para los cafés sin tostar ni descafeinar, la Cooperativa tiene contratos que les permite exportar directamente con clientes de Alemania y Estados Unidos, entre ellos tenemos: el de Comercio Justo “fairtrade” (FT) con un precio venta de 1.60 dólares la libra de café a razón FOB, contratos de Certificación Orgánico más Certificación de Comercio Justo (FTO) con un precio venta de 1.90 dólares la libra de café a razón FOB y contratos para cafés de especialidad o diferenciados.

Clientes

Cuenta con tres clientes importantes: Benecke Coffee de Alemania, Sustainable Harvest de Estados Unidos. Para contratos de Comercio Justo “fairtrade” (FT) con un precio de venta 1.60 dólares la libra de café a razón FOB, contratos de Certificación Orgánico más Certificación de Comercio Justo (FTO) con un precio venta de 1.90 dólares la libra de café a razón FOB y contratos para cafés de especialidad o diferenciados, además, de contar con la Empresa Comercializadora de Productores Peruanos SAC– Perú Blends, compradora de cafés con enfoque en los de especialidad y de origen.

Estructura Orgánica Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña

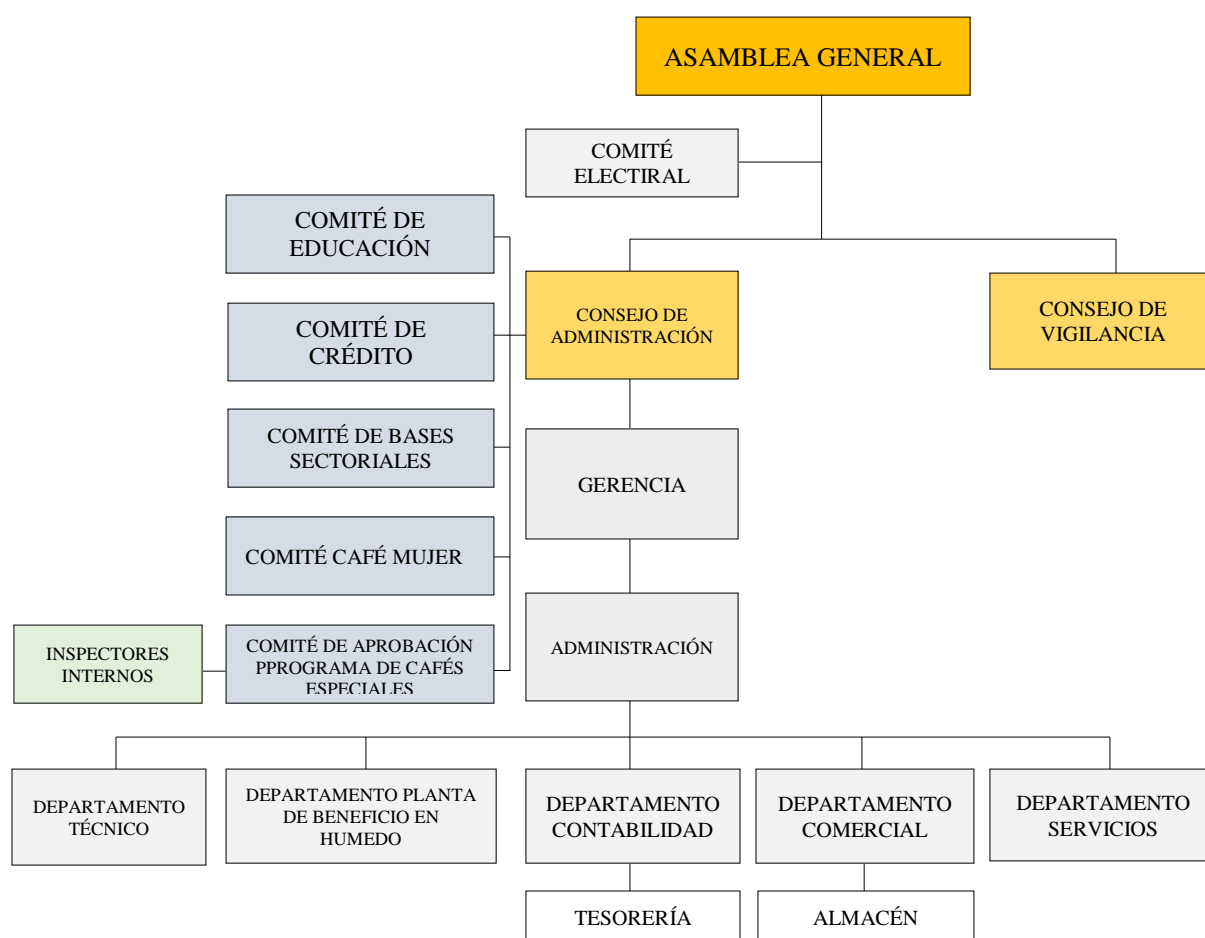


Figura 1 Estructura Orgánica Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña

Fuente: Elaboración de la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña.

Procesos de los Costos de exportación del café sin tostar ni descafeinar en la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña

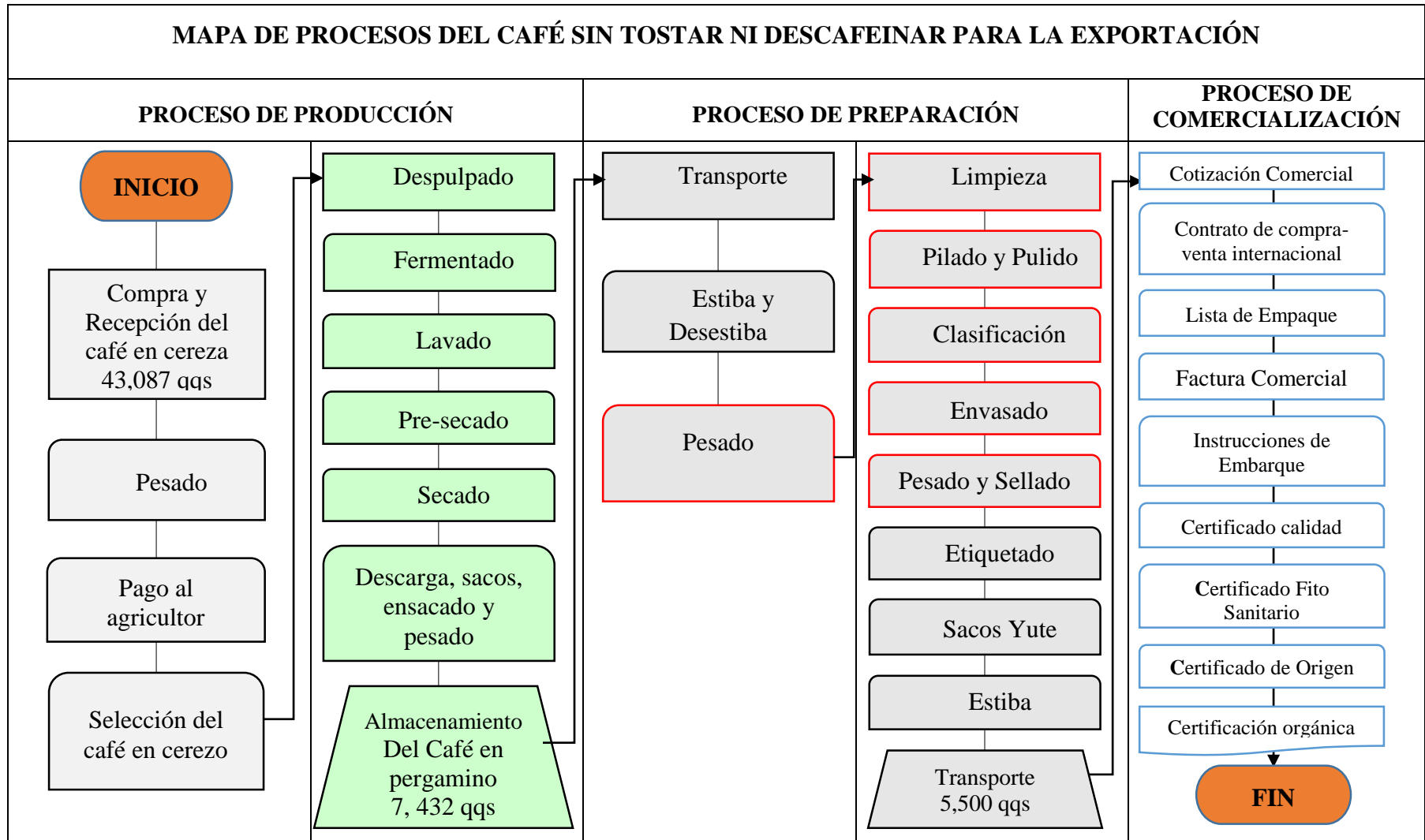


Figura 2 Mapa de procesos del café sin tostar ni descafeinar para la exportación

Procesos de los Costos de Exportación del Café sin tostar ni descafeinar en términos Free On Board

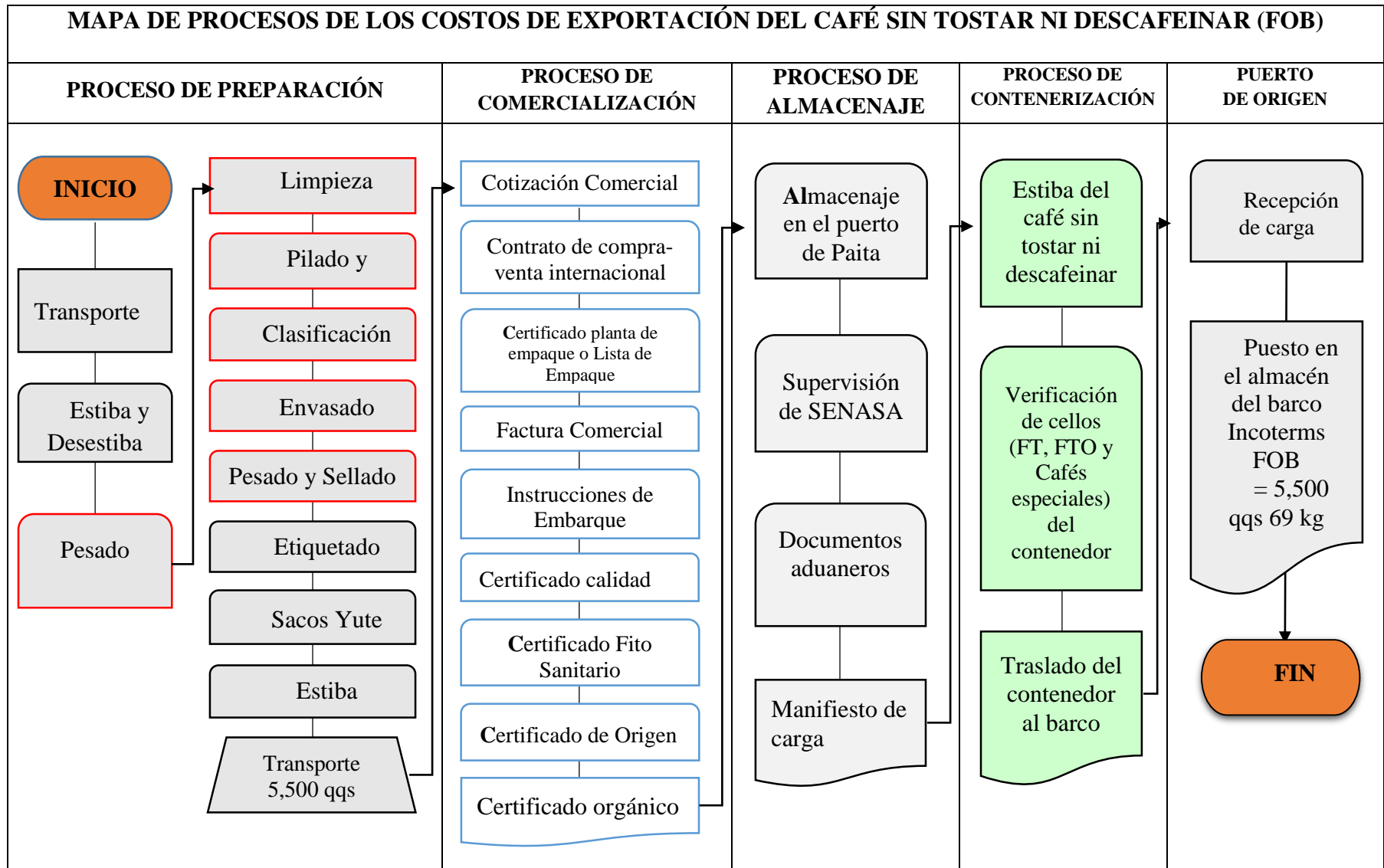


Figura 3 Mapa de procesos de los Costos de Exportación del Café Sin Tostar Ni Descafeinar a Valor FOB

4.1.2. Estructura de los Costos del Café Sin Tostar Ni Descafeinar Para Exportación

4.1.2.1 Costos de los elementos del proceso de producción del café

Materia Prima

Está conformado por el café en cereza que es utilizada en el transcurso productivo. Se describe de la siguiente manera: se da inicio con la compra y recepción de café en cereza con 43,087 quintales (de 69 kilos) en el año 2019, frente a los 30,161 quintales para el año 2018. Seguidamente se determina el rendimiento promedio en kilogramos del café en cereza para obtener 1 quintal de café en pergamino seco (69 kg). A continuación se determina el factor de conversión de la materia prima para conseguir el total en quintales de café en pergamino seco (69 kg). Posteriormente se determina el rendimiento promedio del café en pergamino de acuerdo a sus características físicas y finalmente la clasificación del café sin tostar ni descafeinar exportable de acuerdo a al contrato con los clientes (FT, FTO y cafés de especialidad). No obstante se da a conocer que toda la información, cifras, datos, etc. has sido obtenidos de la Cooperativa.

Tabla 7

Total Compra de Materia Prima 2019

Producto	Total qqs 69 kg MP	CU qq MP	Costo Total MP
Café en cereza	43,087	S/ 69.00	S/ 2,972,973

En la tabla 7 primero se determinó el total de compra de café en cereza de 43,087 quintales de 69 kg, luego se estableció el costo unitario S/ 69.00 por quintales de café en cereza y por último se refleja el costo total empleado en la compra de café en cereza de S/ 2, 972,973.00, correspondiente al año 2019.

Tabla 8

Rendimiento promedio de la materia prima para obtener 1 quintal de 69 kg de café en pergamino seco

Producto	Kilos	Tasa
Café en cereza	400.00	100%
-Café pergamino húmedo	232.00	58%
Características físicas	-Subproductos (verdes, secos, enfermos...)	8.00 2%
	-Pulpa del café cereza	160.00 40%

En la Tabla 8 primero se determinó el total de 400 kilos de café en cereza utilizados para conseguir 1 quintal de 69 kg de café en pergamino seco, acto continuo este total es multiplicado con la tasa de rendimiento alcanzando de 58%, 2% y 40% respectivamente de acuerdo a sus características físicas. Finalmente se determina que de los 232 kg de café pergamino húmedo se convertirá en 1 quintal de café pergamino seco de 69 kilos luego de todo el proceso de producción.

Tabla 9

Factor de conversión de la materia prima para conseguir el total en quintales de café en pergamino seco (69 kg) 2019

Descripción	Café en cereza qqq	Factor Conversión MP qqq	Total qqs Café Pergamino Seco (69 kg)
Café en cereza	43,087	5.80	7,432

En la Tabla 9 primero se determinó el total de compra de café en cereza de 43,087 quintales (69 kg), luego este total se divide con el factor de conversión 5.8 quintales (400kg/69kg) de café en cereza para obtener el total de producción de café en pergamino seco de 7,432 quintales de 69 kilos.

Tabla 10

Rendimiento promedio del café en pergamino de acuerdo a sus características físicas

Características físicas	Unidad Medida (kg)	Tasa	Cantidad qqs de 69 kg
Café en pergamino seco	69	100%	
Café sin tostar ni descafeinar exportable	51.06	74.00%	5,500
Subproducto (Defectos por tamaño y forma)	4.14	6.00%	446
Tamu o Cascarilla	13.80	20.00%	1,486
Total			7,432

En la Tabla 10 se determinó el rendimiento promedio del café en pergamino de acuerdo a sus características físicas, para este proceso se utilizó una unidad de medida de 69 kg de café pergamino que representa la tasa del 100%. De los 69 kg de café en pergamino el 74% se convierte en café sin tostar ni descafeinar exportable, el 6% en subproductos y el 20% en cascarilla. Conociendo estos datos, seguidamente se calcula el total de quintales de 69 kg tanto de café sin tostar ni descafeinar exportable 5,500, subproductos 446 y finalmente la cascarilla con 1,486 respectivamente.

Tabla 11

Clasificación del café sin tostar ni descafeinar exportable de acuerdo a al contrato con los clientes

Descripción	Calidad en Tasa	USD qq 69 kg	Porcentaje de compra
FT (comercio justo)	82.00	\$ 240	40%
FTO (Orgánico + comercio justo)	83.00	\$ 285	40%
Cafés de Especialidad Tipo 1	84.00	\$ 300	6.67%
Cafés de Especialidad Tipo 2	84.50	\$ 368	6.67%
Cafés de Especialidad Tipo 3	85.00	\$ 450	6.67%

En la Tabla 11 se determinó la clasificación del café sin tostar ni descafeinar exportable de acuerdo a al contrato con los clientes y se distribuye de la siguiente manera: para Comercio Justo 40%, Certificación Orgánica y comercio justo 40%, y para los cafés de especialidad o diferenciados el 20% restante. El tipo de cambio 3.35 soles.

Tabla 12

Determinación de la Materia Prima 2019

DIRECTA			
Producto	Total qq 69 kq MP	C.U. x qq MP	Costo Total MP
Café en cereza	43,087	S/ 69	S/ 2,972,973
INDIRECTA			
Descripción	Cantidad	CU	Costo Total
Sacos negros	7,432	S/ 1	S/ 7,432.43
Leña	400	S/ 10	S/ 4,000.00
Cascarilla	200	S/ 6	S/ 1,200.00
Total			S/ 2,985,605

En la Tabla 12 primero se determinó el costo total de materia prima directa de S/. S/ 2, 972,973. Seguidamente se determina la materia prima indirecta con S/ 12, 632; haciendo un costo total de materia prima de S/ 2, 985,605.

Mano de Obra

Está representado por los costos de remuneración del personal que trabaja en el proceso de producción.

Tabla 13

Mano de Obra empleada en el proceso de producción del café 2019

Descripción	N° Trabajadores	Ingresos Mensual	Total Mensual	Costo Total MO Jun-Dic
Operadores de máquinas en planta	1	1,200	1,200	9,600
Acopiador en planta café cereza	2	1,200	2,400	19,200
Acopiador en almacén	1	1,200	1,200	9,600
Supervisor de planta	1	2,000	2,000	16,000
Total	5	5,600	6,800	54,400

En la Tabla 13 se determinó el costo total de mano de obra directa de S/ 28, 800 y el costo total de mano de obra indirecta de S/ 25,600 utilizada en todo el proceso de producción del café (de junio a diciembre 2019).

Costos Indirectos de Fabricación

Son generalmente todos los costos de producción que no se consiguen identificar directamente con los productos específicos.

Tabla 14

Costos Indirectos de Fabricación

Descripción	Unidad Medida	Meses	C.U. cuota	C.T. CIF
Arrendamiento	Mensual	7	S/ 1,500	S/ 10,500
Agua potable	Mensual	7	S/ 450	S/ 3,150
Luz + Energía Planta	Mensual	7	S/ 450	S/ 3,150
Internet	Mensual	7	S/ 150	S/ 1,050
Impuestos sobre inmueble	Mensual	7	S/ 75	S/ 525
Depreciación de PME	Mensual	7	S/ 7,329	S/ 51,303
Combustible y lubricantes	Mensual	7	S/ 400	S/ 2,800
Otros gastos indirectos	Mensual	7	S/ 500	S/ 3,500
Total				S/ 75,978

Tabla 14 se determinó la totalidad de los costos indirectos de fabricación de S/ 75,978 correspondiente al pago de los servicios, depreciación de planta maquinaria y equipo utilizada, entre otros gastos en todo el proceso de producción del café.

DETERMINACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LOS COSTOS DE LOS ELEMENTOS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL CAFÉ

Tabla 15

Determinación de la estructura de los Costos de los Elementos del proceso de Producción del Café

Descripción	Materia Prima Directa	Mano de Obra Directa	Costos Indirectos de Fabricación	Total Costos
Café en cereza	S/ 2,972,973			S/ 2,972,973
Sacos			S/ 7,432	S/ 7,432
Leña			S/ 4,000	S/ 4,000
Cascarillas			S/ 1,200	S/ 1,200
Operador Máquinas		S/ 9,600		S/ 9,600
Acopiador Planta		S/ 19,200		S/ 19,200
Acopiador Almacén			S/ 9,600	S/ 9,600
Supervisor Planta			S/ 16,000	S/ 16,000
Arrendamiento			S/ 10,500	S/ 10,500
Agua			S/ 3,150	S/ 3,150
Luz + Energía Planta			S/ 3,150	S/ 3,150
Internet			S/ 1,050	S/ 1,050
Impuestos inmueble			S/ 525	S/ 525
Depreciación PME			S/ 51,303	S/ 51,303
Combustible - Lubri.			S/ 2,800	S/ 2,800
Otros gastos			S/ 3,500	S/ 3,500
Costo Total	S/ 2,972,973	S/ 28,800	S/ 114,211	S/ 3,115,984

En la Tabla 15 se determinó el costo total de materia prima directa de S/ 2, 972,973. Luego el total de costos de mano de obra directa S/ 28,800 y finalmente se determinó el total de los costos indirectos de fabricación de S/ 114,211 empleados en todo el proceso productivo del café.

Costeo de Productos Conjuntos

Métodos para distribuir costos conjuntos entre coproductos

✓ Método de medición física

Tabla 16

Diagrama de flujos del costo de dos coproductos del Café

Costos conjuntos	Punto de separación		Precio Venta
Producto	Contrato con el cliente	Cantidad qqs 69 kg	PVU S/. x qq
	-FT (comercio justo)	2,200	S/ 804
	-FTO (orgánico + comercio justo)	2,200	S/ 955
	-Cafés de especialidad 1	367	S/ 1,005
Café en pergamino	-Cafés de especialidad 2	367	S/ 1,231
	-Cafés de especialidad 3	367	S/ 1,508
	Subproducto	446	S/ 462
	Tamu o Cascarilla	1,486	0
Total		7,432	

En la Tabla 16 se determinó el punto de separación de la producción total de café en pergamino seco de 7,432 quintales de (69 kg) de acuerdo al contrato con los clientes (destino Alemania y a Estados Unidos), además del punto de separación de subproductos y cascarilla de acuerdo al

porcentaje correspondiente especificado en la tabla 10. Finalmente se determina el precio de venta unitario por quintal.

Tabla 17

Medición física del Café sin tostar ni descafeinar

Producto	Contrato con el cliente	Medición física qqs	Distribución Costo Conjunto	CU qq
Café sin tostar ni descafeinar	-FTO(orgánico + comercio justo)	2,200	S/ 1,152,914	S/ 524
	-FT (comercio justo)	2,200	S/ 1,152,914	S/ 524
exportable	-Cafés de especialidad 1	367	S/ 192,152	S/ 524
	-Cafés de especialidad 2	367	S/ 192,152	S/ 524
	-Cafés de especialidad 3	367	S/ 192,152	S/ 524
Café sin tostar ni descafeinar	Empresa Comercializadora de Productores Peruanos SAC	446	S/ 233,699	S/ 524
Total		5,946	S/ 3,115,984	S/ 524

En la Tabla 17 primero se determinó la medición física del café sin tostar ni descafeinar de 5,946 quintales de 69 kg: que incluye los 5,500 quintales de café sin tostar ni descafeinar exportable, además de los 446 quintales de café sin tostar ni descafeinar no exportables o subproductos de acuerdo al contrato con los clientes. Segundo se realiza la distribución del costo conjunto: paso uno, el total de los costos de producción se divide con el total en quintales de la medición física ($S/ 3, 115,984 \div 5,946 \text{ qqs} = S/ 524$), paso dos, a este resultado se le multiplica por la medición física pero ya de acuerdo al contrato con los clientes ($S/ 524 \times 2,200 \text{ qqs} = S/ 1, 152,914$) y así sucesivamente. Finalmente se determina el costo unitario por quintal del café sin tostar ni descafeinar: dividiendo el costo conjunto con la medición física $S/ 524$ y así respectivamente.

✓ **Método del valor de venta en el punto de separación del café sin tostar ni descafeinar**

Tabla 18

Valor de venta en el punto de separación del café sin tostar ni descafeinar

Producto	Contrato	Medición física qqs	PVU qq	Valor de venta	Proporción	Distribución Costo Conjunto	CU qq
	-FTO	2,200	804	S/ 1,768,800.00	0.32	S/ 1,011,652	S/ 460
Café sin	-FT	2,200	955	S/ 2,100,450.00	0.39	S/ 1,201,336	S/ 546
tostar ni	-Cafés de especialidad 1	367	1,005	S/ 368,500.00	0.07	S/ 210,761	S/ 575
descafeinar	-Cafés de especialidad 2	367	1,231	S/ 451,412.50	0.08	S/ 258,182	S/ 704
Exportable	-Cafés de especialidad 3	367	1,508	S/ 552,750.00	0.10	S/ 316,141	S/ 862
Subproductos	Perú Blends	446	462	S/ 206,160.81	0.04	S/ 117,912	S/ 264
Total		5,946		S/ 5,448,073.31	100%	3,115,984	

En la Tabla18 se determinó el Valor de venta en el punto de separación del café sin tostar ni descafeinar de acuerdo al contrato con los clientes: certificación orgánica más comercio justo S/ 804 por quintal de 69 kg, comercio justo S/ 955, cafés de especialidad tipo 1 con S/ 1, 005, cafés de especialidad tipo 2 con S/ 1, 231, cafés de especialidad tipo 3 con S/ 1,508 y finalmente los subproductos (son cafés de especialidad, la única diferencia con el café de exportación, es que los subproductos no son uniformes tanto en tamaño y forma) obtuvieron un contrato con la Empresa Comercializadora de Productores Peruanos SAC – Perú Blends a un valor de venta de S/ 462 para el periodo 2019.

4.1.2.2. Costos que Intervienen en el Proceso de Preparación del Café Sin Tostar Ni

Descafeinar Para Exportación

COSTOS DE EXPORTACIÓN EN TÉRMINOS FREE ON BOARD (FOB)

Transporte Interno

Tabla 19

Costos del Transporte interno

Producto	Costo por qq 69 kg	Número de qqs 69 kg	Costo total
Café en pergamino a Utcubamba	S/ 6.90	7,432	S/ 51,283.78
Café de exportación a Paita	S/ 9.00	5,500	S/ 49,500.00
Café subproductos a Lima	S/ 9.00	446	S/ 4,014
Total			S/.104,797.30

En la Tabla 19 en primer lugar se determinó el costo total de transporte interno de S/ 51, 284.00 generados por el traslado del café en pergamino seco desde la Planta de producción situado en el distrito de Huambo - Provincia Rodríguez de Mendoza - Departamento de Amazonas, hasta la Provincia de Bagua Utcubamba – Departamento Amazonas en donde se realiza el proceso de preparación. Posteriormente se determinó el costo total de S/ 49, 500.00 por el traslado del café sin tostar ni descafeinar hasta el Puerto de Paita. Finalmente se determinó el costo total de S/ 4,014 por el traslado del café sin tostar ni descafeinar de no exportación a la ciudad de Lima.

Estiba y Desestiba

Tabla 20

Costos de Estiba y Desestiba

Descripción	Costo qq 69 kg	Número qqs	Costo total
Estiba Rodríguez de Mendoza Café Pergamino	S/ 0.50	7,432	S/ 3,716.22
Desestiba Bagua Utcubamba Café pergamino	S/ 0.50	7,432	S/ 3,716.22
Estiba Utcubamba café sin tostar ni descafeinar	S/ 0.75	5,500	S/ 4,125.00
Desestiba Paita café sin tostar ni descafeinar	S/ 0.75	5,500	S/ 4,125.00
Estiba Utcubamba	S/ 0.75	446	S/ 334.46
Desestiba Lima	S/ 0.75	446	S/ 334.46
Total			S/ 16,351.35

En la Tabla 20 se determinó el costo total de estiba y desestiba con S/ 16,351 generados por cargar 7, 432 quintales de 69 kg de café en pergamino seco al camión en la Planta de producción ubicada en la Provincia Rodríguez de Mendoza y su posterior descarga en la provincia de Bagua Utcubamba. Seguidamente volver a cargar 5,500 quintales de 69 kg de café sin tostar ni descafeinar en la planta de preparación en Bagua Utcubamba, con destino y desestiba en el puerto de Paita y así sucesivamente.

Preparación y Empaque Producto

Que consiste en la adecuación, limpieza, selección, clasificación, tratamiento, pesado, embazado y sellado (que sirve para proteger el producto, facilitar la movilización del producto, permitir que el producto pueda ser dividido para su venta al detalle y cumplir con la función de información y promoción)

Tabla 21

Costos del servicio del proceso de preparación del café

Descripción	CU qq 69 kg	Número de qqs	Costo total
Pesado, limpieza, pilado, pulido, clasificación, pesado, envasado y sellado	S/ 10.00	7,432	S/74,324.32
Bolsas especiales para conservar semillas	S/ 3.00	5,946	S/17,837.84
Sacos de Yute	S/ 10.05	5,946	S/59,756.76
Total			S/.151,918.92

En la Tabla 21 se determinó los costos de S/74,324.32 por el servicio de preparación del café en pergamino seco (consiste en la adecuación, limpieza, selección, clasificación, tratamiento, pesado, embazado y sellado) que se lleva a cabo en la provincia de Bagua Utcubamba, a través de un tercero. También se determinó los costos incurridos en la compra de bolsas y sacos de Yute especiales para proteger el café sin tostar ni descafeinar exportable haciendo un total de S/17,837.84 y S/59,756.76 respectivamente.

Documentos aduaneros

Varían de país en país, pero en la generalidad de los casos simbolizan un costo significativo en la estructura del costo de un producto.

1. Bill of lading
2. Instrucciones de embarque del importador y exportador
3. Declaración única de mercancías (DUA – DAM)
4. ISF 10 + 2 (para mercados de Estados Unidos y Canadá)
5. Booking

Todos los gastos generados por los documentos aduaneros, están incluidos en el pago total otorgado al agente de aduanas.

Lista de Empaque

Tabla 22

Costos de lista de empaque

Documento	CU qq 69 kg	Número de qqs	Costo total
Lista de Empaque	S/ 0.50	5,500	S/ 2,764

En la Tabla 22 se determinó el costo total de lista de empaque de S/ 2, 764 generados por este documento y que permite llevar adecuadamente el inventario de la mercancía exportada.

Factura Comercial

Tabla 23

Costos de factura comercial

Documento	Costo total
Factura Comercial	S/ 0.84

En la Tabla 23 se determinó el costo total por la factura comercial de S/ 0. 84 generados por el manuscrito en el que consigna el precio de las mercancías y una completa descripción de ellas.

Agente de Aduanas

Tabla 24

Costos de Agente de Aduanas

Descripción	CU qq 69 kg	N° de qqs	Costo total
-Agente de Aduanas			
-BILL OF LADING			
-Instrucciones de embarque del importador y exportador			
-Declaración única de mercancías (DUA – DAM)	S/ 17.59	5,500	S/ 96,731.25
-ISF 10 + 2 (para mercados de Estados Unidos)			
-BOOKING			

En la Tabla 24 se determinó el costo total de S/ 96,731.25 otorgados al agente de aduanas por encargarse de la elaboración y pagos de documentos aduaneros, derechos aduaneros y certificaciones.

Certificaciones comerciales

1. El Certificado de Origen entregados por (MINCETUR)
2. El Certificado Fitosanitario entregados por (SENASA)
3. El Certificado de Calidad
4. El Certificado de Comercio Justo
5. La Certificación Orgánica

Tabla 25

Costos de certificaciones comerciales

Documentos	Costo total
Certificado de Origen	S/ 42.48
Certificado Fitosanitario	S/ 43.20
Certificado de Calidad	S/ 11,340.00
Certificado de Comercio Justo	-
Certificación Orgánica	S/ 35,000.00
Total	S/ 46,425.68

En la Tabla 25 Se determinó el costo total de certificaciones comerciales con S/ 46,425.68 generados por el certificado de origen, el certificado fitosanitario y el certificado de calidad, respectivamente.

DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE EXPORTACIÓN EN TÉRMINOS FREE ON BOARD (FOB)

Tabla 26

Determinación de la estructura de los costos que intervienen en el proceso de preparación del café sin tostar ni descafeinar para exportación en términos FOB

	Descripción	Quintales	C.U x qq	Costo Total	
Traslado del café en pergamino al proceso de preparación	-Estiba del café pergamino	7,432	S/ 0.50	S/ 3,716	
	-Flete a Bagua Utcubamba	7,432	S/ 6.90	S/ 51,284	
	-Desestiba del café pergamino	7,432	S/ 0.50	S/ 3,716	
	-Proceso de limpieza, pilado, etc.	7,432	S/ 10.00	S/ 74,324	
	-Bolsas	5,946	S/ 3.00	S/ 17,838	
	-Sacos de yute	5,946	S/ 10.05	S/ 59,757	
Proceso de Preparación del Café	-Estiba café exportable Utcubamba	5,500	S/ 0.75	S/ 4,125	
	-Flete del café exportable a Paita	5,500	S/ 9.00	S/ 49,500	
	-Desestiba del café exportable Paita	5,500	S/ 0.75	S/ 4,125	
	-Estiba del café Utcubamba	446	S/ 0.75	S/ 334	
	-Flete del café Lima	446	S/ 9.00	S/ 4,014	
	-Desestiba del café Lima	446	S/ 0.75	S/ 334	
	-El Certificado de Origen	5,500	S/ 0.01	S/ 42	
	Documentos, derechos aduaneros y certificaciones de exportación	-El Certificado Fitosanitario	5,500	S/ 0.01	S/ 43
		-El Certificado de Calidad	5,500	S/ 2.06	S/ 11,340
		-Certificación Orgánica	5,500	S/ 0.50	S/ 2,764
-La Lista de Empaque		5,500	S/ 6.36	S/ 35,000	
	-Documentos y Derechos Aduanas	5,500	S/ 17.59	S/ 96,731	
Total costos de exportación en términos FOB			S/ 78.48	S/ 418,988	
Total costos de producción				S/ 3,115,984	
Total costos de exportación				S/ 3,534,972	

En la Tabla 26 se determinó el total de los costos de exportación de S/ 3, 534,972 que incluye el total de costos de producción y el total de costos de exportación a valor FOB.

4.1.3. El Impacto en la Rentabilidad Comparando los Estados Financieros 2018 2019

Tabla 27

Estados de Resultados

Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña

Estado de Resultados

Al 31 de Diciembre del 2019 2018

PERIODOS	2019	2018
VENTAS	S/ 5,448,073	S/ 2,673,611
COSTOS DE VENTAS	S/ 3,115,984	S/ 2,100,892
UTILIDAD BRUTA	S/ 2,332,090	S/ 572,719
GASTOS DE OPERACIÓN	S/ 613,388	S/ 97,200
Gastos de venta	S/ 418,988	0
Gastos administrativos	S/ 194,400	S/ 97,200
DEPRECIACIÓN	S/ 87,948	S/ 51,448
UTILIDAD OPERATIVA	S/ 1,630,753	S/ 424,071
GASTOS FINANCIEROS	S/ 120,000	S/ 50,275
Pago de intereses	S/ 120,000	S/ 50,275
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/ 1,510,753	S/ 373,796
IMPUESTO A LA RENTA (15%)	S/ 226,613	S/ 56,069
UTILIDAD NETA	S/ 1,284,140	S/ 317,726

Fuente: Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña

4.1.3.1. Rendimiento sobre la inversión

Estos ratios calculan la capacidad que tiene la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña para reeditar o generar ganancias.

Rendimiento sobre los activos totales (ROA)

Indica el porcentaje del beneficio sobre la inversión con respecto a la utilidad obtenida.

$$ROA = \frac{Utilidad\ neta}{Activo\ total} \%$$

Tabla 28

Rendimiento sobre total de activos

Rendimiento sobre los activos totales	Utilidad Neta	Activo total	Variación %
Periodo 2019	1,284,140	932,885	138%
Periodo 2018	317,726	567,885	56%

En la tabla 28 se determinó que en el año 2019 con exportación de café, frente al año 2018 sin exportación, se refleja el rendimiento de los activos totales con 138% y 56% respectivamente. Esto quiere decir que la Cooperativa en el año 2019 tiene mayor capacidad para generar activos, debiéndose en gran medida a un mayor volumen de producción, ventas y a precios más competitivos por comercializar con mercados internacionales entre otros, frente al año 2018.

Rendimiento sobre el capital invertido (ROE)

Esta razón establece de modo próximo el beneficio de cada acción que la Cooperativa ha conseguido.

$$ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Capital\ de\ los\ accionistas} \%$$

Tabla 29

Rendimiento sobre el capital invertido

ROE	Utilidad Neta	Capital Social	Variación %
Periodo 2019	1,284,140	796,550	161%
Periodo 2018	317,726	431,550	74%

En la tabla 29 se determinó que en el año 2019 con exportación de café, frente al año 2018 sin exportación, donde se refleja el rendimiento esperado por los socios con 161% y 74% respectivamente. Esto quiere decir que la Cooperativa en el año 2019 tiene una mayor capacidad para generar utilidad, debiéndose en gran medida a un mayor volumen de producción, ventas y a precios más competitivos por comercializar con mercados internacionales, entre otros, frente al año 2018.

4.1.3.2. Desempeño de la operación**Margen de utilidad bruta**

Expresa el beneficio obtenido por parte de la Cooperativa al relacionar las ventas después de descontar los costos por haber producido el café sin tostar ni descafeinar exportable vendido.

$$MUB = \frac{\text{Ventas} - \text{Costos de ventas}}{\text{Ventas}} \%$$

Tabla 30

Margen de utilidad bruta

MUB	Utilidad Bruta	Ventas	Variación %
Periodo 2019	2,332,090	5,448,073	43%
Periodo 2018	572,719	2,673,611	21%

En la tabla 30 se determinó que en el año 2019 con exportación de café, frente al año 2018 sin exportación, después de haber descontado los costos del café sin tostar ni descafeinar exportable vendido se obtuvo un margen de utilidad bruta por cada unidad vendida de 43% y 21% respectivamente.

Margen de utilidad operacional

Esta ratio manifiesta el desempeño financiero de la Cooperativa, se calcula deduciendo los gastos de los ingresos, y exceptuando los impuestos.

$$MUO = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Ventas}}$$

Tabla 31

Margen de utilidad operacional

MUO	U.A.I.I	Ventas	Variación %
Periodo 2019	1,630,753	5,448,073	30%
Periodo 2018	424,071	2,673,611	16%

En la tabla 31 se determinó que en el año 2019 con exportación de café, frente al año 2018 sin exportación, después de haber descontado los gastos administrativos y los gastos de ventas se obtuvo un margen de utilidad operativa por cada unidad vendida de 30% y 16% respectivamente.

Margen de utilidad antes de impuestos

Esta ratio manifiesta el desempeño financiero de una empresa, se calcula deduciendo los gastos de los ingresos, y exceptuando los impuestos.

$$MUAI = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Ventas}}$$

Tabla 32

Margen de utilidad antes de impuestos

MUAI	U.A.I	Ventas	Variación %
Periodo 2019	1,510,753	5,448,073	28%
Periodo 2018	373,796	2,673,611	14%

En la tabla 32 se determinó que en el año 2019 con exportación de café, frente al año 2018 sin exportación, después de haber descontado los gastos financieros se obtuvo un margen de utilidad antes de impuestos por cada unidad vendida de 28% y 14% respectivamente.

Margen de utilidad neta

Este ratio muestra la eficiencia de la Cooperativa posteriormente de tomar en cuenta todos los gastos y los impuestos sobre la renta, pero no los compromisos extraordinarios. Además muestra la cantidad de centavos que gana la organización por cada unidad monetaria vendida de mercaderías.

$$MUN = \frac{Utilidad\ neta}{Ventas} \%$$

Tabla 33

Margen de utilidad neta

MUN	Utilidad Neta	Ventas	Variación %
Periodo 2019	1,284,140	5,448,073	24%
Periodo 2018	317,726	2,673,611	12%

En la tabla 33 se determinó que en el año 2019 con exportación de café, frente al año 2018 sin exportación, después de haber descontado el impuesto a la renta se obtuvo un margen de utilidad neta por cada unidad monetaria vendida de 24% y 12% respectivamente. Esto quiere decir que en el año 2019 la Cooperativa fue más eficiencia en el manejo de sus recursos, después de haber

tomado en cuenta todos los gastos y los impuestos sobre la renta, debiéndose en gran medida al incremento de las compras de materia prima, al mayor volumen de ventas y a precios más competitivos por comercializar con mercados internacionales, frente al año 2018.

Tabla 34

Determinación del impacto en la rentabilidad comparando los estados financieros de la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña 2018 2019

Descripción	2,019	Variación	%	2018
RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN				
ROA	138%	0.82	146%	56%
ROE	161%	0.88	119%	74%
RENDIMIENTO DE LA OPERACIÓN				
MUB	43%	0.21	100%	21%
MUO	30%	0.14	89%	16%
MUAI	28%	0.14	98%	14%
MUN	24%	0.12	98%	12%

En la Tabla 34 se determinó que el rendimiento sobre la inversión en el 2019 ha tenido un incremento significativo con respecto al año 2018 y esto se debe al aumento en sus activos y al incremento de sus ventas. El rendimiento de la operación, después de descontar los gastos, intereses y los impuestos sobre la renta, el margen de utilidad neta obtenida fue 24% en el 2019 con exportación, se debe en gran medida a un mayor volumen de compras de café, mayor volumen de ventas y a precios más competitivos por comercializar con mercados de Alemania y Estados Unidos, a diferencia del año 2018 sin exportación solo se consiguió el 12% en utilidad neta.

4.2. DISCUSIÓN

Con relación al presente trabajo de investigación, se dio inicio con el propósito de determinar el impacto de los costos de exportación en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña 2019, lo cual involucro la revisión de conceptos de distintos autores, así como, de antecedentes de investigaciones relacionadas.

La Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña realiza sus exportaciones en términos FOB, considerando los elementos de los costos de producción del café, los costos que intervienen en el proceso de preparación del café sin tostar ni descafeinar para exportación, y medir su impacto en la rentabilidad de la cooperativa. Los costos de producción, preparación y exportación para el año 2019 con exportación del café sin tostar ni descafeinar fueron de S/ 3, 729,372 y para el año 2018 sin exportación fueron de S/ 2, 198,092 respectivamente.

Respecto al primer objetivo específico, diagnosticar los procesos de los costos de exportación, el autor Carreño, A. (2011) considera que los costos de exportación son la adición de todos los gastos que ocasionan los distintos actos orientados a la exportación. Alfonso, S.; María, D. y Torres, C. (2008) los costos de exportación son la suma de los costos agregados que originan las acciones enfocadas a la exportación.

Con respecto al segundo objetivo, determinar la estructura de los costos del café sin tostar ni descafeinar para exportación, Alfonso, S.; María, D. y Torres, C. (2008) la estructura de los costos varían dependiendo el intercambio (Incoterms) pactado entre comprador y vendedor contiene: el estudio de mercado según el país objetivo, viajes de negocios, comunicaciones internacionales, comisiones y costos de representación en el exterior, consultores y despachadores de aduanas, arreglo de productos, empaque y embalaje.

Finalmente el tercer objetivo es calcular el impacto en la rentabilidad comparando los estados financieros 2018 y 2019, el autor Córdova, M. (2007) nos dice que la rentabilidad es el resultado neto de las diversas políticas y decisiones tomadas por la empresa. Marisela y Morillo (2001) la rentabilidad es la medida referente a los beneficios netos obtenidos por la organización.

CONCLUSIONES

Al comparar los costos del café sin tostar ni descafeinar en el 2019 con exportación son S/ 3, 729,372 frente al año 2018 sin exportación con S/ 2, 198,092 consiguiendo una utilidad neta de S/ 1, 284,140 y S/ 317,726 respectivamente. Por consiguiente, es conveniente que la Cooperativa asuma los costos de exportación, debido al impacto positivo y al incremento neto en la rentabilidad de la misma.

Así mismo, en el 2019 al asumir el proceso de los costos de exportación neto del café sin tostar ni descafeinar solo es mayor en S/ 418, 988.00, en cambio, la utilidad neta obtenida es muy significativa con S/ 966, 414, frente al 2018 sin exportación.

Por otro lado, la estructura de los costos del café sin tostar ni descafeinar para la exportación, está dada por los costos de los elementos del proceso de producción del café, los costos que intervienen en el proceso de preparación del café sin tostar ni descafeinar para exportación y los ratios de rentabilidad.

Finalmente, los socios al no estar conformes con los precios conseguidos al comercializar en el ámbito nacional, la Cooperativa opta asumir los costos de exportación en términos FOB, consiguiendo un impacto positivo en la rentabilidad, con un margen de utilidad neta de S/ 1, 284,140 en el 2019, frente a S/ 317,726 en el 2018 sin exportación. Esto se debe en gran medida a que en el año 2019 se incrementaron las compras de materia prima, se consiguió un mayor volumen de ventas, además de contar con precios más competitivos por comercializar con mercados de Alemania y Estados Unidos

RECOMENDACIONES

Mejorar los procesos de producción, preparación y exportación, además de la estructura de los costos del café sin tostar ni descafeinar para exportación, a fin de optimizar el control interno, administrativo, financiero y contable de la Cooperativa y así obtener mejores resultados.

Por otro lado, se le recomienda a la Cooperativa analizar la oportunidad de sumar a su planta de producción, la infraestructura necesaria para realizar en su totalidad el proceso de preparación del café en pergamino hasta convertirlo en café sin tostar ni descafeinar listo para ser exportado y de esta forma conseguir reducir los costos de exportación. Con el propósito de ser más competitivos en el ámbito comercial y convertirse en la empresa líder de la Región.

Además, se debe utilizar la presente estructura de los costos de exportación del café sin tostar ni descafeinar como referencia para calcular, determinar, establecer posteriores operaciones de exportación con mayor efectividad.

Finalmente se le recomienda a la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña, analizar la oportunidad de instalar cafeterías en algunas de las regiones de nuestro país, iniciando en Chachapoyas, Piura, Chiclayo, Cajamarca, Trujillo, Lima, Arequipa, Cusco, Tacna, entre otras ciudades, que de acuerdo a ajenos trabajos de investigación realizados sobre estudios de mercados, sobre la posibilidad del consumo de cafés excelsos, son los destinos más competitivos. Con la finalidad de reducir los riesgos de exportación, incrementar la cultura cafetalera de cafés excelsos o de especialidad en nuestro país, obtener un mayor acceso a financiamientos, reducir la falta de liquidez, capital de trabajo y no depender en su totalidad de los mercados externos, entre otros.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alfonso, S; y Torres, M. (2008). Contabilidad de Costos. *Editor Instituto Pacífico SAC*.
- Arias, L. (2017). Los costos de exportación de café soluble desde Ecuador bajo el Incoterms DAP hacia el mercado Colombiano. Universidad Técnica de Machala. Machala.
- Alfonso, S., María, D. y Torres, C. (2008). Tratado de contabilidad de costos. Primera edición: *Editorial Pacífico*.
- Ayala, E; Bernabé, E; Montoya, M; & Pinedo, J. (2016). Planeamiento Estratégico del Café en el Perú. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima.
- Bonilla, A. (2017). Política Exterior del Ecuador: 25 años de vulnerabilidad. *Revista Afese*, 44(44).
https://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/agora/files/1221601216.politica_exterior_reader_3_2.pdf
- Berna, C. (2006). *Metodología de la investigación*. México: Pearson Educación.
- Canta, A., Casabella, R., Conde, A., Cordiano, M., Torres, G., & Roselló, J. (2014). *Comercio internacional en el siglo XXI, la puerta de acceso a los negocios globales*. Buenos Aires. Dunken.
- Castrillón, J; Moran, T; Prado, E; & Zevallos, M. (2018). Planeamiento Estratégico de la Industria Peruana de Café. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima.
- Cardenas, D. & Sierra, J. (2020). Guía práctica Incoterms y su aplicación en la logística. Utadeo.
- Chapoñan, J, G., y Solís, P, M. (2017). Propuesta de un sistema de costos de exportación para la mejora de la toma de decisiones de la Empresa Alpes Chiclayo SAC. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Lambayeque.
- Collantes, C. (2017). Estudio de prefactibilidad para implementar el proceso de exportación de café orgánico en la Provincia Rodríguez de Mendoza-Región Amazonas. Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas. Chachapoyas.

- Córdova, M. (2007). *Gerencia Financiera Empresarial*. Ed. *Ecoe Ediciones Ltda.* Bogotá Colombia.
- Figueroa, E; Pérez, F; & Godínez, L. (2014). *La producción y el consumo de café. CORFAN-Spain*
- Gil, J. (2015). *Estimación de un pronóstico de exportaciones de café suave colombiano: redes neuronales artificiales y ardl (ene-dic 2012)*. Universidad Eafit. Medellín. Colombia.
- Giménez, A; Ferrer, M; Bonet, A. (2020). *Organización y gestión del comercio internacional*. Valencia, España: Universidad Politécnica de Valencia.
- Gonzales, D; Sánchez, C; Fernández, K; & Céspedes, J. (2017). *Estudio de mercado del café peruano*. Lima, 1ra edición.
- Gonzales, L., Rios, D. (2016). *Evaluación de una estructura de capital que contribuya al incremento de la rentabilidad y el valor acción de los agricultores del caserío alto Perú-Cajamarca, periodo 2014*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo.
- Hernández (2018). *Metodología de la investigación*. México, 6ta edición: *Mc Graw Hill*.
- Hernán, P. (2012). *Fundamentos de costos*. Editor *Alfaomega*: Grupo Editor S.A.
- Herrera, R., (2016). *Los costos de exportación y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Agrícola el Espárrago S.A.C En la ciudad de Trujillo, año 2014*. Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo.
- Huesca, C. (2012). *Comercio internacional*. México, Primera edición: 2012.
- Incoterms (2010). Madrid España. *Editorial Afi Guías 2014*.
- Lam, F. (2006). *Cómo calcular los costos de exportación de productos agrícolas*. Miami, Estados Unidos. Dirección de Desarrollo de los Agronegocios.

- Mario, A. (2008). Estados financieros- formulación, análisis e interpretación conforme a las NIIFS y al PCGE: *Editor instituto pacífico*.
- Morillo y Marisela. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Actualidad Contable Faces*, 4 (4), 35-48.
- Montoya, J, E. (2017). Análisis sobre el alcance integracionista en el marco de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). *Escenarios: empresa y territorio*, 5(6), 113-140. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/11483/1/ECUACE-2017-CI-DE00175.pdf>
- Ordoñez, P. (2018). Proceso de exportación de café en grano variedad arábica desde el Ecuador hacia el mercado de Estados Unidos. Universidad Técnica de Machala. Machala, Ecuador.
- Peltroche, Y, K., y Céspedes, C, N. (2017). Evaluación de un sistema de costos de calidad para determinar su efecto en la rentabilidad de la Cooperativa IPROCAFE, durante los periodos 2014 - 2015. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo.
- Reyes, L. (2020). Aprendiendo a exportar paso a paso – PROMPERÚ.
- Reyes, J., & Orozco, M. (2015). Contabilidad de costos. Universidad centroamericana. Managua, Nicaragua.
- Ricardo, A. (2007). Sistema de costos, un proceso para su implementación. Primera edición
- Rivera, C; Bonilla, J. (2018). Contexto de las relaciones entre Colombia y Panamá, como oportunidad para exportar café molido especial. Fundación Universidad Empresarial Cámara de Comercio. Bogotá.
- Sánchez, J. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. Recuperado de: <Http://www.5campus.com/lección/anarenta>. Consulta: Junio del 2020. 6 p.m.

- SIICEX (30 de junio del 2021). Café sin tostar ni descafeinar. Obtenido de:
https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?scriptdo=cc_fp_partida&ptarifa=901119000&_portletid_=SFichaProductoPartida&_page_=172.17100#anclafecha
- Sunat (2017). Arancel de aduanas. Obtenido de:
<https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/aranceles/Aranceles.html>
- Tanaka, G. (2005). Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones. Lima, Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Torres, L, H., (2016). Los costos de exportación y su incidencia en la rentabilidad de Café del Norte S.A.C La Coipa en el periodo 2013 – 2014. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo.
- Van Den Berghe, E. (2014). Tratado de libre comercio: retos y oportunidades. Bogotá. Ecoe Ediciones.
- Vásquez, C, N., (2019). Análisis de costos y diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de los pequeños caficultores en el Caserío Vista Alegre Distrito de Chontalí – Cajamarca, 2017. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo.
- Zans, W. (2009). Estados Financieros. Formulación, análisis e interpretación. *Editorial San Marcos E.I.R.L.* Perú.

ANEXOS

Anexo 1

Matriz de Consistencia

PROBLEMA PRINCIPAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS	VARIABLES		
¿Cuál es el impacto de los costos de exportación con destino a Alemania y a los Estados Unidos en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña?	Determinar el impacto de los costos de exportación en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña	Existe un impacto significativo entre los costos de exportación y la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña	Variable Independiente:		
	OBJETIVOS ESPECÍFICOS		Costos de exportación		
			Variable Dependiente:		
	Diagnosticar los procesos de los costos de exportación en la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña.		Rentabilidad		
			DIMENSIONES	INDICADORES	
	Determinar la estructura de los costos del café sin tostar ni descafeinar para exportación.		Variable Independiente: costos de exportación.		
			Calcular el impacto en la rentabilidad comparando los estados financieros 2018 2019	Costos de los elementos del proceso de producción del café	Materia prima
	Mano de obra				
	Costos indirectos de fabricación				
	Determinar la estructura de los costos del café sin tostar ni descafeinar para exportación.		Los costos que intervienen en el proceso de preparación del café sin tostar ni descafeinar para exportación	Determinación de los costos del café	
Costos de preparación					
Costos de transporte					
Costos de manejo del producto					
Calcular el impacto en la rentabilidad comparando los estados financieros 2018 2019	El rendimiento de la inversión	Documentos, derechos aduaneros y certificaciones			
		Variable Dependiente: Rentabilidad			
		Rendimiento sobre el capital invertido			
		Rendimiento sobre los activos totales			
		El rendimiento de operación	Margen de Utilidad Bruta		
			Margen de Utilidad Operativa		
Margen de Utilidad Antes de Intereses					
		Margen de Utilidad Neta			

DISEÑO Y TIPO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN, MUESTRA Y MUESTREO	PROCEDIMIENTO Y PROCESAMIENTO DE DATOS
Enfoque: Mixto	La población objeto de estudio serán los 217 socios caficultores con los que cuenta la	El primer objetivo específico se desarrollará con ayuda del análisis documental, obteniendo información de la
Tipo: Aplicada o Tecnológica	Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña.	Cooperativa, y se realizará un diagnóstico de los costos de los elementos del proceso de producción del café y de los costos que intervienen en el proceso de preparación del café sin tostar ni descafeinar para exportación.
Nivel: Descriptivo	Muestra la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña.	El segundo objetivo específico se desarrollará a través del análisis documental, información recopilada Cooperativa., se determinará los costos de los elementos del proceso de producción del café, los costos que intervienen en el proceso de preparación del café sin tostar ni descafeinar para exportación y los ratios de rentabilidad.
Diseño: No experimental transaccional	El muestreo a utilizar será no probabilístico, debido que a través de esta investigación se pretende ayudar a los socios caficultores de la Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña, quienes obtendrán nuevos conocimientos sobre los costos al momento de exportar y la rentabilidad al comercializar su producto fuera del país.	Finalmente el tercer objetivo específico se realizará con ayuda del análisis documental, obteniendo datos cuantitativos de los estados financieros de la Cooperativa y se calculará su situación actual a través de la interpretación de los ratios de rentabilidad; con la finalidad de identificar si existe un impacto positivo entre el costo de exportación y la rentabilidad.

Anexo 2*Total Compra de Materia Prima 2018*

Producto	Total qqs 69 kg MP	CU qq MP	Costo Total MP
Café en cereza	30,998	S/ 64.69	S/ 2,005,208

Anexo 3*Rendimiento promedio de la materia prima para obtener 1 quintal de 69 kg de café en pergamino seco 2018*

Producto		Kilos	Tasa
Café en cereza		400.00	100%
	-Café pergamino húmedo	232.00	58%
Características físicas	-Subproductos (verdes, secos, enfermos...)	8.00	2%
	-Pulpa del café cereza	160.00	40%

Anexo 4*Factor de conversión de la materia prima para conseguir el total en quintales de café en pergamino seco (69 kg) 2018*

Descripción	Café en cereza qqqs	Factor Conversión MP qqqs	Total qqs Café Pergamino Seco (69 kg)
Café en cereza	30,998	5.80	5,347

Anexo 5*Rendimiento promedio del café en pergamino de acuerdo a sus características físicas 2018*

Características físicas	Unidad		Cantidad qqs de 69 kg
	Medida (kg)	Tasa	
Café en pergamino seco	69	100%	
Café sin tostar ni descafeinar exportable	51.06	72.00%	3,850
Subproducto (Defectos por tamaño y forma)	4.14	8.00%	428
Tamu o Cascarilla	13.80	20.00%	1,069
Total			5,347

Anexo 6*Determinación de los costos de la Materia Prima 2018*

DIRECTA			
Producto	Total qqs 69 kg MP	CU x qq MP	Costo Total MP
Café en cereza	30,998	S/ 64.69	S/ 2,005,208
INDIRECTA			
Descripción	Cantidad	CU	Costo Total
Sacos negros	5,347	S/ 1	S/ 5,347
Leña	300	S/ 10	S/ 3,000
Cascarilla	200	S/ 6	S/ 1,200
Total			S/ 2,014,756

Anexo 7*Mano de Obra empleada en el proceso de producción del café 2018*

Descripción	N°	Ingresos	Total	Costo Total MO
	Trabajadores	Mensual	Mensual	Jun-Dic
Operadores de máquinas	1	S/ 950	S/ 950	S/ 7,600
Acopiador en Planta café cereza	1	S/ 950	S/ 950	S/ 7,600
Acopiador en almacén	1	S/ 950	S/ 950	S/ 7,600
Supervisor de planta	1	S/ 1,300	S/ 1,300	S/ 10,400
Total		S/ 3,200	S/4,150	S/33,200

Anexo 8*Costos Indirectos de Fabricación 2018*

Descripción	Meses	CU	C.T. CIF
Arrendamiento de inmueble (almacén y oficinas)	7	1,500	10,500.00
Agua potable	7	400	2,800.00
Luz + energía de planta	7	400	2,800.00
Internet	7	150	1,050.00
Impuestos sobre el inmueble	7	75	525.00
Depreciación de inmueble, maquinaria y equipo	7	4,287	30,012.00
Combustible y lubricantes (por mes)	7	350	2,450.00
Otros gastos indirectos	7		2,800.00
Total			52,937

Anexo 9

Determinación de la estructura de los Costos de los Elementos del proceso de Producción del Café 2018

Descripción	Materia Prima Directa	Mano de Obra Directa	CIF	Total Costos
Café en cereza	S/ 2,005,208			S/ 2,005,208
Sacos negros			S/ 5,347	S/ 5,347
Leña			S/ 3,000	S/ 3,000
Cascarillas			S/ 1,200	S/ 1,200
Operadores Planta		S/ 7,600		S/ 7,600
Acopiador Planta		S/ 7,600		S/ 7,600
Acopiador almacén			S/ 7,600	S/ 7,600
Supervisor Planta			S/ 10,400	S/ 10,400
Arrendamiento			S/ 10,500	S/ 10,500
Agua potable			S/ 2,800	S/ 2,800
Luz + energía Planta			S/ 2,800	S/ 2,800
Internet			S/ 1,050	S/ 1,050
Impuestos inmueble			S/ 525	S/ 525
Depreciación IME			S/ 30,012	S/ 30,012
Combustible + Lubr.			S/ 2,450	S/ 2,450
Otros gastos indirectos.			S/ 2,800	S/ 2,800
Costo Total	S/ 2,005,208	S/ 15,200	S/ 80,484	S/ 2,100,892

Anexo 10*Depreciación de inmueble maquinaria y equipo Cooperativa Agraria Cafetalera Alta Montaña 2019*

Activos	Descripción	Costos	Tasa	Depr. anual
Inversión	Infraestructura planta producción	140,000	0.07	9,333
	Sistema de despulpado del café en cereza	30,000	0.10	3,000
	Lavadora del café pergamino húmedo	15,000	0.10	1,500
	Procesadoras del café pergamino húmedo	170,000	0.10	17,000
	Guardiola	150,000	0.10	15,000
Maquinaria	Infraestructura oficina, laboratorio y área de procesos	60,000	0.07	4,000
	Tostadora de laboratorio	22,000	0.10	2,200
	Piladora de laboratorio	24,000	0.10	2,400
	Molino de laboratorio	16,000	0.10	1,600
	Zaranda seleccionadora	15,000	0.10	1,500
	Medidor de humedad	11,000	0.10	1,100
	Medidor de humedad portátil	2,400	0.10	240
	Balanza de 2 TM	10,000	0.10	1,000
	Balanza digital para laboratorio	420	0.10	42
	Laptop	3,320	0.25	830
Equipos	Computadora Aoi	2,300	0.25	575
	Impresora	1,100	0.25	275
	Cámara Fotográfica	2,000	0.10	200
	Proyector	1,530	0.10	153
	Vehículos	Camioneta	40,000	0.20
	Camión	90,000	0.20	18,000
Total				87,948

Anexo 11*Informe final turnitin***INFORME FINAL DE TESIS**

INFORME DE ORIGINALIDAD

28%
INDICE DE SIMILITUD

28%
FUENTES DE INTERNET

0%
PUBLICACIONES

13%
TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE