

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de **ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

“ANÁLISIS DE LA ASOCIATIVIDAD EN LAS
EXPORTACIONES DE PEQUEÑOS
PRODUCTORES DE CAFÉ PERUANO EN EL
PERIODO 2023-2024”

Tesis para optar al título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Autor:

Maria Alexandra Rodriguez Romero

Asesor:

Mg. José Wilfredo Sánchez Porras
Código ORCID: 0000-0002-5698-6791

Trujillo - Perú

2025

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	GISELA ANALY FERNANDEZ HURTADO
	Nombre y Apellidos

Jurado 2	WALTER RUDAS GALLARDO
	Nombre y Apellidos

Jurado 3	JOSE WILFREDO SANCHEZ PORRAS
	Nombre y Apellidos

INFORME DE SIMILITUD



Página 2 of 106 - Integrity Overview

Identificador de la entrega tm:oid::1:3248966638




12% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- ▶ Bibliography
- ▶ Quoted Text
- ▶ Cited Text
- ▶ Small Matches (less than 8 words)

Top Sources

- 11%  Internet sources
- 5%  Publications
- 3%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

DEDICATORIA

A mi abuelo Gerardo, quien fue y será la inspiración de mi vida.

AGRADECIMIENTO

A mi madre Roxmery, por impulsarme, amarme y apoyarme incondicionalmente.

A mis abuelos Carmen y Gerardo, por creer y confiar en mí.

A mi padre Rodolfo, por tu disposición y ayuda.

A mi hermana Lucía y mascotas, por acompañarme en el proceso de mi
investigación.

Tabla de contenido

Jurado calificador	2
Informe de similitud	3
Dedicatoria.....	4
Agradecimiento	5
Tabla de contenido	6
Índice de tablas	7
Índice de figuras	8
Resumen	9
Capítulo I: Introducción	10
Capítulo II: Metodología	11
Capítulo III: Resultados	32
Capítulo IV: Discusión y Conclusiones	75
Referencias	81
Anexos	83

Índice de tablas

Tabla 1 Codificación de expertos	34
Tabla 2 Codificación de cooperativas	34
Tabla 3 Exportaciones periodo 2023-2024.....	35
Tabla 4 Formalización- Funciones del informante (expertos).....	44
Tabla 5 Formalización- Funciones del informante (cooperativas).....	44
Tabla 6 Formalización- Comprensión del concepto de asociatividad (expertos).....	45
Tabla 7 Formalización- Comprensión del concepto de asociatividad (cooperativas).....	45
Tabla 8 Formalización- Efectividad de las tácticas implementadas para mejorar la formalización (expertos).....	47
Tabla 9 Formalización- Efectividad de las tácticas implementadas para mejorar la formalización (cooperativas).....	47
Tabla 10 Formalización- Impacto de la asociatividad formal en el volumen y valor de las exportaciones (expertos).....	49
Tabla 11 Formalización- Impacto de la asociatividad formal en el volumen y valor de las exportaciones (cooperativas).....	49
Tabla 12 Formalización- Beneficios percibidos debido a la asociatividad formal (expertos)	51
Tabla 13 Formalización- Beneficios percibidos debido a la asociatividad formal (cooperativas)	51
Tabla 14 Formalización- Características comunes en modelos asociativos formales (expertos).....	53
Tabla 15 Formalización- Características comunes en modelos asociativos formales (cooperativas).....	53
Tabla 16 Formalización- Relación entre la competitividad y el éxito exportador (expertos)	55

Tabla 17 Formalización- Relación entre la competitividad y el éxito exportador (cooperativas)	55
Tabla 18 Formalización- Mejora en rendimiento exportador post-formalización (expertos)	57
Tabla 19 Formalización- Mejora en rendimiento exportador post-formalización (cooperativas)	57
Tabla 20 Formalización- Beneficios y costos tras la formalización como asociado - formalización (expertos).....	59
Tabla 21 Formalización- Beneficios y costos tras la formalización como asociado - formalización (cooperativas)	59
Tabla 22 Financiamiento - Importancia del financiamiento para realizar exportaciones en empresas asociativas de café en grano (expertos)	61
Tabla 23 Financiamiento - Importancia del financiamiento para realizar exportaciones en empresas asociativas de café en grano (cooperativas).....	61
Tabla 24 Financiamiento - Efectividad de los programas estatales en facilitar el acceso a financiamiento para empresas (expertos)	63
Tabla 25 Financiamiento - Efectividad de los programas estatales en facilitar el acceso a financiamiento para empresas (cooperativas).....	63
Tabla 26 Financiamiento - Dificultades enfrentadas para obtener financiamiento (expertos)	65
Tabla 27 Financiamiento - Dificultades enfrentadas para obtener financiamiento (cooperativas)	65
Tabla 28 Capacitación - Relevancia de las capacitaciones (expertos)	67
Tabla 29 Capacitación - Relevancia de las capacitaciones (cooperativas).....	67
Tabla 30 Capacitación - Impacto del personal capacitado (expertos).....	69
Tabla 31 Capacitación - Impacto del personal capacitado (cooperativas)	69
Tabla 32 Capacitación - Sugerencias para mejorar el rendimiento exportador (expertos) .	71

Tabla 33 Capacitación - Sugerencias para mejorar el rendimiento exportador (cooperativas)	71
Tabla 34 Capacitación - Retos enfrentados por las empresas agroexportadoras (expertos)	73
Tabla 35 Capacitación - Retos enfrentados por las empresas agroexportadoras (cooperativas)	73

Índice de figuras

Figura 1. Asociatividad	46
Figura 2. Tácticas implementadas para mejorar la formalización.....	48
Figura 3. Tácticas implementadas para mejorar la formalización.....	50
Figura 4. Beneficios de la asociatividad formal.	51
Figura 5. Características de modelos asociativos formales.	54
Figura 6. Competitividad y éxito exportador.....	56
Figura 7. Mejora del rendimiento exportador post-formalización.	58
Figura 8. Mejora del rendimiento exportador post-formalización.	60
Figura 9. Importancia del financiamiento para exportar café.....	62
Figura 10. Efectividad de los programas estatales en facilitar el acceso a financiamiento para empresas.	64
Figura 11. Efectividad de los programas estatales en facilitar el acceso a financiamiento para empresas.	66
Figura 12. Relevancia de las capacitaciones	68
Figura 13. Impacto del personal capacitado	70
Figura 14. Sugerencias para mejorar el rendimiento exportador.....	71
Figura 15. Retos enfrentados por las empresas agroexportadoras.....	74

RESUMEN

El presente estudio tiene como objetivo analizar la asociatividad en las exportaciones de pequeños productores de café peruano durante el periodo 2023–2024. La investigación se desarrolló bajo un enfoque cualitativo. El diseño metodológico fue de tipo aplicado, no experimental y con nivel explicativo, lo que permitió explorar a profundidad las relaciones entre los factores involucrados. Se utilizó entrevistas semiestructuradas aplicadas a una muestra compuesta por representantes de siete cooperativas cafetaleras y cinco especialistas con experiencia directa en el sector cafetalero. Los hallazgos revelan que la asociatividad formal ha permitido a los productores acceder a certificaciones internacionales, fortalecer sus mecanismos de negociación colectiva y consolidar vínculos comerciales más estables; sin embargo, sus efectos no son uniformes y están condicionados por aspectos como la gestión interna, la cohesión organizativa y la transparencia en el manejo de recursos. El financiamiento emergió como un recurso clave para sostener la operatividad exportadora, aunque el acceso a crédito sigue limitado por trabas estructurales y desconfianza del sistema financiero. En cuanto a la capacitación, su impacto ha sido notorio en la mejora técnica y organizativa, aunque requiere continuidad. Se concluye que la asociatividad es efectiva, pero su potencial depende de su articulación con condiciones organizativas y de entorno.

PALABRAS CLAVES: Asociatividad, exportaciones, café, formalización.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Las asociaciones de productores son una herramienta vital para que los pequeños productores de café naveguen las dificultades de los mercados internacionales. Así pues, los pequeños productores de café a menudo dependen de las cooperativas para mediar sus transacciones con los mercados extranjeros, cuyo funcionamiento pueden no comprender completamente debido a una serie de barreras socioeconómicas (Sengere et al., 2019). Así, como se ha mencionado, la idea también insiste en la importancia de la asociatividad para hacer que el mercado esté más disponible y fortalecer el poder de argumentación de los pequeños productores; por consiguiente, en el ámbito internacional, la asociatividad no solo contribuye a la transformación y a asegurar el producto internamente y a lo largo del tiempo, sino que también contribuye a la rentabilidad de estas pequeñas enclaves financieras (Phimmavong et al., 2023).

Una alternativa que se ha promocionado a nivel internacional es la colaboración entre los productores de café certificados y los procesadores/exportadores puede ayudar a los pequeños agricultores a mejorar sus resultados exportadores; sin duda, la asociatividad brinda a los agricultores de pequeña escala más acceso a efectivo, tecnología y experiencia, permitiéndoles producir café de calidad superior y cultivar conexiones con tostadores de café especializado (Hartatri & Neilson, 2021).

Según Getachew et al. (2023), los pequeños agricultores en Etiopía se benefician mucho de unirse a cooperativas de mercadeo de café certificado, lo que indica que la certificación puede ser esencial para aumentar el potencial de exportación, sin embargo, las consecuencias de las políticas de libre mercado en los mercados locales y la volatilidad de

los precios globales del café podrían poner en peligro los beneficios. Además, el cambio climático y la liberalización del mercado introducen nuevos riesgos, lo que hace que el entorno de exportación sea más difícil para los pequeños productores (Utrilla-Catalan et al., 2022).

La asociatividad afecta a las exportaciones de los pequeños productores de café latinoamericanos; por una parte, las cooperativas ayudan a los pequeños caficultores a producir café de alta calidad y a establecer conexiones directas con tostadores de cafés especiales, lo que puede aumentar significativamente sus resultados de exportación al proporcionarles un mejor acceso a los mercados, los recursos y el conocimiento; sin embargo, deben abordarse las barreras estructurales que aún les impiden integrarse en el mercado y asegurarse unos ingresos estables (Sengere et al., 2019).

En Perú, los pequeños productores de café que se asocian a cooperativas se benefician de la fuerza de la negociación colectiva, que les ayuda a acceder más eficazmente a los mercados internacionales y a obtener mejores precios; esto es especialmente relevante en Perú, donde el café ocupa el segundo lugar en importancia económica entre las exportaciones agrícolas (Pérez Córdova et al., 2022). A pesar de ello, sigue habiendo problemas, como los requisitos de certificación y los costos asociados que los pequeños productores pueden no estar en condiciones de pagar (Grashuis & Skevas, 2023).

Se anticipa que la producción de café en Perú alcanzaría los 4,2 millones de sacos de 60 kg durante el ciclo comercial 2023-2024, un incremento del 16% respecto al año anterior. Durante el mismo período, también se proyecta que las exportaciones de café peruano totalicen 4.06 millones de sacos. Este notable crecimiento en producción y exportaciones se atribuye principalmente al alza en los precios internacionales del café, lo cual ha incentivado

a los productores a incrementar el uso de fertilizantes y a realizar una cosecha más minuciosa (USDA, 2023).

Se cree que, la incorporación de prácticas sostenibles en las cooperativas podría mejorar la calidad del café e impulsar aún más las posibilidades de exportación, por lo tanto, se requieren de estudios adicionales que analicen los efectos que la asociatividad puede ofrecer oportunidades a los pequeños productores de café en Perú, pues maximizar estos beneficios requiere reducir las barreras a las que se enfrentan.

El estudio se justifica pues, Perú también se ha convertido en un importante exportador de café de comercio justo y orgánico, destacando la importancia de la asociación para acceder a segmentos de mercado cada vez más lucrativos y sostenibles. Optimizar los costos de exportación es un componente relevante que la cooperación de productores puede abordar, ya que contribuiría a la sostenibilidad económica de sus operaciones (Rodríguez Vásquez, 2023).

La investigación se justifica teóricamente, pues está respaldada por conceptos de crecimiento económico y colaboración, según una justificación teórica. El asociacionismo está en línea con las ideas de desarrollo cooperativo y rural como forma de mejorar la calidad de los productos y lograr beneficios compartidos (Rojas, 2022). La teoría económica también destaca que mejorar las capacidades de las organizaciones de productores y fortalecerlas son críticos para elevar la competitividad en el mercado global (Dilas-Jiménez & Julca-Otiniano, 2023).

Se justifica metodológicamente el estudio, pues el enfoque cualitativo es adecuada para examinar la dinámica de asociación entre los pequeños productores, en realidad este método permite comprender completamente las experiencias, puntos de vista y dificultades

que los productores enfrentan al exportar y se puede obtener información detallada sobre el impacto de la asociación en la toma de decisiones, la gestión de recursos y la adaptabilidad al mercado (Dilas-Jiménez & Julca-Otiniano, 2023).

Para poder desarrollar el trabajo se revisaron un conjunto de aportes previos referidos a la temática con el fin de verificar sus hallazgos y enfoques metodológicos empleados. En este sentido, el estudio de Oviedo (2023) se centró en investigar cómo la asociatividad puede apoyar a los pequeños agricultores en su integración, desarrollo y permanencia en mercados internacionales, tomando como ejemplo a los productores de café orgánico en la región de Cajamarca. Mediante el uso de un modelo de regresión logística y datos obtenidos del IV Censo Nacional Agropecuario, se explora cómo la formación de asociaciones influye en el incremento de las exportaciones. El análisis abarca principalmente a pequeños productores involucrados en cooperativas, y los datos se recopilan a través de encuestas censales y registros administrativos. Los hallazgos revelan que los agricultores asociados tienen mejores oportunidades para acceder a mercados internacionales y consiguen precios más altos en comparación con quienes no están vinculados a estas asociaciones. Además, las cooperativas ayudan a reducir la pérdida de márgenes que anteriormente capturaban intermediarios, y brindan acceso a economías de escala, financiación y mejoras en la calidad del producto. La investigación concluye que la asociatividad es fundamental para potenciar la competitividad global de los pequeños productores, aunque la desconfianza en el sistema sigue siendo un obstáculo para su expansión en otros sectores.

El estudio de Grashuis & Higuchi (2023) tuvo como fin evaluar el impacto de las cooperativas en el desarrollo de pequeños productores en los sectores del banano, cacao, café y aceite de palma en Perú. Utilizando datos secundarios recopilados entre 2016 y 2019,

se aplicaron métodos estadísticos como el ajuste de puntuación de propensión (PSM) para estimar el efecto de vender productos a cooperativas. La muestra se compone de pequeños productores de estos sectores, y los datos fueron recolectados a través de encuestas estructuradas. Los resultados muestran que, en los sectores del banano, cacao y café, las cooperativas tienen un efecto positivo tanto en el precio recibido como en la cantidad de productos vendidos. Por ejemplo, los productores de banano que participan en cooperativas lograron un incremento de hasta un 37% en el precio por kilo. Sin embargo, en el sector del aceite de palma no se observaron efectos significativos. Las conclusiones del estudio destacan que las cooperativas pueden ser una herramienta eficaz para aumentar los ingresos de los pequeños productores en estos sectores, aunque las diferencias en la infraestructura y las cadenas de valor juegan un papel importante en su éxito.

El estudio de Carcausto & Del Castillo (2023) evaluar el efecto de la asociatividad en el desempeño exportador de las empresas que comercializan café en grano verde en el clúster norte del Perú entre 2016 y 2020. La investigación se llevó a cabo utilizando un enfoque mixto, combinando métodos descriptivos y explicativos, en un diseño no experimental transversal. Los datos se recopilaban mediante entrevistas con 12 especialistas del sector agroexportador y encuestas virtuales aplicadas a 13 empresas exportadoras de café que operan dentro de cooperativas y asociaciones del clúster norte, las cuales mantuvieron actividades de exportación constantes durante el periodo de estudio. Los hallazgos cuantitativos revelaron que factores como la percepción del mercado, la formalización de las empresas y el acceso a financiamiento tuvieron una influencia positiva en el desempeño exportador, mientras que la capacitación no demostró tener un impacto significativo en dicho desempeño. El estudio concluye que las empresas que implementan prácticas de

asociatividad no solo mejoran su capacidad para acceder a mercados internacionales, sino que también logran obtener precios más competitivos.

Por otra parte, el estudio de Grashuis & Skevas (2023) tuvo como finalidad analizar los beneficios que obtienen los agricultores al formar parte de organizaciones de productores, específicamente las cooperativas de café en Perú. A través de un modelo probit y empleando datos del sector cafetalero que cubren aproximadamente 425,416 hectáreas de cultivos, se evalúan los efectos de la pertenencia a estas organizaciones. La muestra incluyó aproximadamente el 30% de los productores de café de Perú que están asociados a organizaciones como cooperativas. Se utilizaron encuestas y registros de producción y exportación para la recopilación de datos. Los resultados muestran que los agricultores que forman parte de estas organizaciones producen entre un 25% y un 30% más que aquellos que no están asociados, y venden un 27% de su producción en mercados internacionales a precios más altos. Además, los miembros de las organizaciones tienen mayor acceso a tecnología, financiamiento y formación. El estudio concluye que la participación en organizaciones de productores ofrece ventajas significativas no solo en términos de productividad y ventas, sino también en la mejora de las condiciones económicas de los agricultores, subrayando la importancia de la asociatividad para mejorar el bienestar del sector.

En el mismo sentido, Montero & Taboada (2023) identificaron la relación entre la asociatividad y el potencial exportador de los productores de chirimoya en el distrito de Callahuanca, Huarochirí. El estudio se basó en un enfoque cuantitativo con un diseño correlacional no experimental, empleando un cuestionario estructurado como instrumento de recolección de datos. La muestra estuvo compuesta por 81 productores de chirimoya, y

la validez del cuestionario fue verificada mediante el coeficiente Omega de McDonald. Los resultados revelaron una correlación moderada significativa entre la asociatividad y el potencial exportador, con un coeficiente de correlación Rho de 0.416** y un nivel de significancia estadística $p < 0.001$. Esto sugiere que cuanto mayor sea el grado de asociatividad de los productores, mayor será su capacidad para expandirse en mercados internacionales. A partir de estos hallazgos, se concluye que fomentar la asociatividad entre los productores de chirimoya no solo eleva su competitividad en el mercado local, sino que también abre oportunidades para la exportación.

A la par, se tiene el aporte de Moscoso Gómez (2020) quienes exploraron el impacto de las capacidades dinámicas en el proceso de internacionalización de las cooperativas y asociaciones agrarias de Cusco durante 2019. Los autores adoptaron una metodología mixta con un diseño no experimental, integrando tanto aspectos cualitativos como cuantitativos. Para la recolección de datos, se utilizaron entrevistas semiestructuradas y encuestas basadas en escala Likert, las cuales fueron aplicadas a las empresas exportadoras del sector agrícola, con un enfoque censal. La muestra estuvo constituida por cooperativas y asociaciones con experiencia exportadora activa en dicho periodo. Los resultados sugieren que las capacidades dinámicas, tanto a nivel organizacional como individual, son fundamentales para la internacionalización exitosa. En particular, se destaca la habilidad de las organizaciones para identificar, aprovechar y ajustar oportunidades en mercados globales. El estudio reveló una correlación positiva entre el fortalecimiento de estas capacidades y el aumento en el volumen de exportaciones, así como el acceso a nuevos mercados. En conclusión, los autores concluyen que es esencial promover el desarrollo de las capacidades dinámicas dentro de estas organizaciones, especialmente en lo que respecta a la formación continua de sus líderes y la adopción de nuevas tecnologías e información.

En un mismo sentido, Pinedo Coñaíla (2023) se enfocó en analizar los factores más relevantes que impactan en la exportación de cacao en la región de San Martín, Perú. El autor emplea un enfoque cuantitativo con un diseño transversal y no experimental, donde la población de interés incluye a los productores de cacao de la región. La muestra estuvo constituida por siete empresas exportadoras, y los datos se obtuvieron mediante encuestas aplicadas a gerentes y productores de dichas empresas, utilizando cuestionarios como principal instrumento de recolección. Los resultados destacaron que factores como la producción, la asociatividad, las estrategias de marketing, el acceso a financiamiento y la logística interna tienen un efecto significativo en el desempeño exportador del cacao. De manera específica, las empresas pertenecientes a cooperativas lograron aumentar sus volúmenes de exportación en un 30%, gracias a la colaboración organizacional. Además, la implementación de estrategias de marketing eficientes y la mejora en la logística interna contribuyeron a obtener precios más competitivos en los mercados internacionales. En conclusión, el estudio subraya la importancia de factores clave como el financiamiento adecuado, la adopción de tecnologías innovadoras y el fortalecimiento de la asociatividad entre productores para incrementar las exportaciones de cacao.

Por otra parte, el estudio de Reyes & Santana (2020) tuvo como propósito evaluar el impacto de la calidad del producto, la capacitación de los productores y la asociatividad en el éxito de las exportaciones de café especial en la región de Chanchamayo. Los investigadores aplicaron una metodología mixta, combinando técnicas cualitativas y cuantitativas, con un diseño no experimental y de tipo correlacional. La muestra abarcó a 21 empresas exportadoras de café especial en la región, y los datos se obtuvieron mediante encuestas estructuradas dirigidas a los gerentes de dichas empresas, así como entrevistas a actores clave en el sector, como miembros de la Junta Nacional del Café y Promperú. Los

resultados reflejaron una correlación significativa entre los tres factores analizados y el desempeño exportador. Específicamente, la asociatividad jugó un papel decisivo, permitiendo que los pequeños productores agrupados en cooperativas accedieran a mercados internacionales. En conclusión, los autores recalcan que para incrementar tanto el volumen como el valor de las exportaciones de café especial en la región de Chanchamayo, es esencial fortalecer las asociaciones de productores y proporcionar más oportunidades de capacitación.

Belderbos (2022) efectuó un estudio cuya finalidad fue analizar cómo la participación en cooperativas afecta a los pequeños productores de café en la región oriental de la República Democrática del Congo, con un enfoque específico en los ingresos y la seguridad alimentaria de estos agricultores. La investigación adoptó una metodología mixta, que combina el análisis de redes de producción global (GPN) con un estudio de caso en la región de Butembo. La muestra incluyó a 50 pequeños agricultores que pertenecen a cooperativas y otros que no. Los resultados muestran que la membresía en cooperativas no tiene un impacto significativo en la producción anual de café ni en la seguridad alimentaria. Sin embargo, los miembros de las cooperativas presentaron menores ingresos brutos por la venta de café, lo cual se atribuye al tamaño de sus fincas y al tipo de café comercializado. A pesar de que los miembros de cooperativas vendieron más cerezas de café sin procesar, reduciendo así su carga de trabajo y mejorando la calidad del producto, no se encontraron diferencias sustanciales en los precios obtenidos entre miembros y no miembros. Las conclusiones subrayan que la marginalidad de los pequeños productores dentro de las redes de producción global, sumada a la inestabilidad económica y política de la región, obstaculiza el éxito de las cooperativas en mejorar sustancialmente las condiciones de vida de los agricultores.

En lo referente a las **corrientes de pensamiento teóricas** que soportan el estudio, se detalla, la teoría del modelo económico de la asociatividad, que parte del concepto aristotélico de que en la época primitiva del hombre, este para poder sobreponerse a las vicisitudes del ambiente, comienza a desarrollar mecanismos de interacción social, de comunicación y de asociación para realizar actividades como la caza para alimentarse, la protección de grandes depredadores y de construcciones para su beneficio que difícilmente lo podría haber logrado solo (Tapia, 2022).

Luego con el florecimiento de las civilizaciones: Egipcia, Babilónicas, Helénicas y Romanas, se empezaron a ver, movimientos incipientes de asociaciones de artesanos agricultores para comercializar productos en un mismo sitio. Asimismo, en China, las cooperativas de ahorro y en Europa agrupaciones agrarias y de trabajo, así como de productos transformados como el queso y el vino. No menos importante fue el desarrollo de las civilizaciones prehispánicas en nuestro continente americano, basadas en el trabajo cooperativo y colectivo (Sanabria & Salgado, 2023).

Este concepto ha tomado diferentes denominaciones como cooperativismo, economía social, entre otros, sin embargo, comparten en esencia muchos principios (Quiroz et al., 2021). La asociatividad para Vargas et al., (2019) “es un término que surge como un mecanismo de cooperación mediante el cual pequeños y medianos productores o empresarios unen sus esfuerzos para enfrentar las dificultades que se dan producto del proceso de globalización” (p. 7).

Para Quiroz et al., (2021) la variable asociatividad “...se caracteriza por ser de incorporación voluntaria y de libre unión, donde personas, productores o empresas se organizan en la búsqueda de objetivos comunes, manteniendo la independencia legal y

gerencial de sus propias operaciones” (p. 225). Este enfoque empresarial, persigue mejorar el nivel de competitividad de los asociados en los mercados, elevar los niveles de eficiencia en sus operaciones, los retornos de capital invertido, procurando coadyuvar en el bienestar de los socios y alimentando el desarrollo económico en el conjunto de la sociedad de forma sostenible en el tiempo.

Esta estrategia empresarial asociativa surge como la alternativa viable, que se fortalece cuando los pequeños y medianos productores, se unen formalmente, sin dejar su entidad jurídica, de forma voluntaria, movidos por intereses comunes, bajo la cooperación y la solidaridad, buscando resolver los problemas que les dificulta generar valor de su emprendimiento, pero que le son comunes a muchos de sus compañeros locales (Tapia, 2022).

En cuanto a la dimensión de la formalización, muchos no poseen los medios para hacer un registro de comercio, pero al asociarse y ser miembro de esta nueva alianza, puede obtener beneficios como acceso a nueva tecnología, capacitación y a un mercado mucho mayor que antes, con el aumento de los volúmenes de producción. Este hecho es muy importante, muchas asociaciones de productores rurales, carecen de un estatus formal, primeramente, ante las autoridades del Estado y del propio mercado en sí (Giraldo et al., 2020), lo que representa uno de los primeros obstáculos que vence la asociatividad, para que empiece a ser mucho más efectiva la actividad comercial.

En cuanto a la dimensión de financiamiento, juega un papel preponderante a la hora de mejorar la producción, la calidad y presentación del producto, ni hablar de adquirir nuevas tecnologías y mayores escalas de producción (Varón & Báez, 2021). Es por ello, que la asociatividad puede facilitar la obtención de fondos de financiamiento público y entidades

financieras privadas u organismos de carácter internacional (Gómez, 2020) . Es conocido que para los productos agrícolas puedan ser exportados requieren cumplir con muchos requisitos de tipo sanitario, características del producto, empaque, entre muchos otros que para un emprendedor individualmente le resulta imposible cumplir (Sanabria & Salgado, 2023) .

Adicionalmente, las cooperativas agrícolas y empresas asociativas requieren fuentes de capital para adquirir activos y contar con suficiente capital de trabajo para costear las operaciones. Sin embargo, su propia concepción muchas veces crea cuellos de botella que dificultan el acceso al mencionado financiamiento, por múltiples razones como: aversión al riesgo de algunos miembros, el horizonte temporal del financiamiento es superior a la vigencia de afiliación, problemas con nuevos miembros que aportan poco capital y gozan de los mismos beneficios que los demás, no son proclives a recibir financiamiento de terceros entre otros (de Louw et al., 2020).

Aunado a ello, los bancos muestran total recelo para prestar fondos a las empresas asociativas, porque no poseen activos en garantía para respaldar el monto solicitado, no poseen suficiente conocimiento de las propias empresas asociativas, y muestran mayor aversión a las empresas agroalimentarias por sus altos riesgos. Justamente, la solución que han encontrado muchas asociaciones de pequeños y medianos productores es el autofinanciamiento, consistente en definir un monto para beneficios retenidos que ayuden a financiar proyectos de inversión prioritarios que les permita crecer (Espinoza et al., 2021). Asimismo, se deben fortalecer los principios organizacionales, que estas asociaciones muestren transparencia en sus operaciones, declaraciones y libros contables, con un

verdadero control de funcionamiento colectivo que evite mala reputación por malas prácticas de gestión administrativa (Vasquez & Mariño, 2022) .

En cuanto a la dimensión de la capacitación, la asociatividad permite el intercambio de conocimientos entre los diferentes miembros de una empresa asociativa, se crean estrategias de naturaleza colectiva, de forma voluntaria, para elevar los niveles de capacitación, bien sea dentro de la organización (del Río et al., 2023), a través de organismos estatales, organismos multilaterales y Organizaciones no Gubernamentales (ONG), en diferentes aspectos, como manejo de cultivos, control de plagas y enfermedades, condiciones del producto, manejo agroexportador, estrategias administrativas y financieras para gerenciar de mejor manera la empresa. Esto en sí, fortalece a cada uno de los miembros, crea ambientes propicios para apuntalar ideas innovadoras, que reduzcan la ineficiencia, los costos y reducen los niveles de riesgos, tanto operativos, ambientales y financieros (Rodríguez & Cervilla, 2020). Esto a la larga se traduce en una mejor posición para competir e incrementar la producción y participación en el mercado, y a su vez, abre un abanico de oportunidades de crecimiento grupal e individual (Aguilar, 2022).

Con respecto a la segunda variable; las exportaciones de café, la teoría económica ha sido muy prolija en cuanto a plantear diferentes enfoques para tratar de explicar la dinámica del comercio internacional. Desde la propia génesis de la economía, el padre fundador de esta ciencia Adam Smith fundamentó su análisis en la Riqueza de las Naciones con lo que se conoce como la teoría clásica del comercio internacional, basada en la categoría Ventaja Absoluta, que expresa que los países deben procurar producir solamente aquello que poseen una ventaja absoluta, lograr una especialización importante para generar excedentes y poder adquirir aquellos otros bienes que no puede producir internamente a un menor costo a otros

países (Rivera, 2022). La diferencia o balance entre el valor monetario de las ventas (exportaciones) y las compras (Importaciones) es la riqueza generada de ese país, por tanto, a mayores exportaciones mayor riqueza genera el país.

De estas reflexiones se desprende que el crecimiento económico de un país está directamente relacionado con la dimensión del volumen de las exportaciones, expresadas en toneladas de producto, para el caso del café en granos. Según cifras del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI) y la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT), en el primer bimestre del año 2024 se exportaron 38.760 Toneladas, por un valor de 132 millones de dólares aproximadamente a precios FOB, es decir, el valor de la producción por su precio en los puestos peruanos, lo que representa un incremento de 66% con relación al bimestre del 2023 que ascendió a la cifra 79.8 millones de dólares. Los destinos mayoritariamente fueron Estados Unidos, Bélgica, Alemania, Canadá, Suecia y Países Bajos, como los mercados de mayor importancia comercial y de destino (Sierra y Selva Exportadora, 2024).

Este hecho representa un mayor bienestar para las cerca de 223 mil familias que se dedican al cultivo de este importante rubro agrícola, ya que el Perú ocupa el séptimo lugar a nivel mundial en producción en granos (Atalaya, 2023), lo que consolida en palabras del economista David Ricardo una ventaja comparativa con respecto a muchas regiones del mundo, que no poseen condiciones agroecológicas para cultivar el café, sobre todo del tipo arábico, que tiene una gran demanda por sus características organolépticas (olor y sabor). La teoría de la ventaja comparativa sugiere que los países que no poseen una ventaja absoluta frente a los demás, deben especializarse en aquellos rubros que su ventaja sea mayor que su desventaja (González, 2024), o caso contrario su desventaja sea menor que el resto, lo que a

la larga puede mejorarse a través de otros aspectos tecnológicos, de logística o mercadeo. Este aspecto contrasta con la Teoría del Comercio Internacional desarrollada por los economistas Heckscher y Ohlin, conocida como Modelo de la dotación de factores, que establece que la ventaja comercial se logra con la dotación relativa de factores de producción con los que cuenta un país, su abundancia y como logran combinarlos para producir el bien (Muñoz, 2021) .

1.2. Formulación del problema

General

¿Cómo es la asociatividad en las exportaciones de pequeños productores de café peruano en el periodo 2023-2024?

Específicas

- ¿Cómo es la formalización para las exportaciones de pequeños productores de café peruano en el período 2023-2024?.

- ¿Cómo es el financiamiento para las exportaciones de pequeños productores de café peruano en el período 2023-2024?

- ¿Cómo es la capacitación para las exportaciones de pequeños productores de café peruano en el período 2023-2024?

1.3. Objetivos

General

Analizar la asociatividad en las exportaciones de pequeños productores de café peruano en el periodo 2023-2024.

Específicos

Analizar la formalización para las exportaciones de pequeños productores de café peruano en el período 2023-2024

Analizar el financiamiento para las exportaciones de pequeños productores de café peruano en el período 2023-2024

Analizar la capacitación para las exportaciones de pequeños productores de café peruano en el período 2023-2024

1.4. Hipótesis

Debido al enfoque cualitativo empleado no se contemplan hipótesis

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

Enfoque

Este estudio se desarrolló bajo un enfoque cualitativo, fundamentado en las preguntas contenidas en los instrumentos y las variables claves, sin verificación de hipótesis ni mediciones de escalas numéricas, sino basadas en datos descriptivos, que recogen la opinión y discursos de las personas, acerca del tema de la investigación, a través de sus experiencias, creencias, principios y valores, poder explicar el objeto de estudio (Cueto, 2020).

Nivel

Es por ello, que se tomó un nivel explicativo, dirigido en recopilar la información, directamente de los actores sociales y económicos, tratando de no intervenir en las respuestas, evitando en extremo el sesgo, y luego buscar, darles un sentido a los datos organizados, otorgándole comprensión a la complejidad del problema (Conejero, 2020).

Diseño

Por el carácter cualitativo de este estudio y su interés en comprender desde adentro la experiencia de los productores, se optó por un diseño fenomenológico, que permite interpretar cómo los caficultores peruanos viven y resignifican la asociatividad en el marco de la exportación durante 2023-2024. Este enfoque se centra en acceder al modo en que los sujetos entienden sus relaciones, decisiones y desafíos dentro de su propio contexto, siendo clave en realidades rurales complejas donde los significados no están dados, sino contruidos (Calle, 2023).

Tipo

El tipo de investigación seleccionada fue básica, porque está conducida por la curiosidad e interés de un científico en una pregunta científica, con el solo fin de obtener conocimiento, sin tener en cuenta si será práctica o resolverá problemas. (Rodríguez, 2020). En este caso particular, busca analizar cómo es la asociatividad en las exportaciones de pequeños productores de café peruano en el periodo 2023-2024.

Población

La población de un estudio se compuso de los elementos que satisfacen ciertos principios específicos, que son plenamente abordables como unidad de análisis para desarrollar el estudio (Condori, 2020). Para este estudio, la población la integró los representantes de las Cooperativas productoras y exportadoras de café del Perú. Se tomó en cuenta para las entrevistas a los representantes de cooperativas, que estén activos, inscritos y solventes. Se excluirá del estudio aquellas entrevistas que no estén completas.

Muestra

La muestra es una fracción representativa de la población, que debe poseer las mismas características generales de la población (Condori, 2020). Esta muestra puede estimarse bajo técnicas probabilísticas como no probabilistas. Para el caso de metodología cualitativa, como es este caso particular, se usó un muestreo no probabilístico por conveniencia, porque los informantes están relacionados directamente en el contexto del tema de estudio (Mendieta, 2015).

La muestra estuvo conformada por 2 grupos, el primero lo integran 7 cooperativas de exportación de café peruano, el segundo grupo, 5 expertos en el tema de la asociatividad

y las exportaciones del café peruano.

Técnicas e instrumentos de recolección

Se empleó la entrevista como técnica fundamental de este estudio, pues se considera una de vital importancia, ya que, a través de ella, se va a lograr respuestas de los propios informantes acerca del problema en estudio (Feria et al., 2020). Para la recopilación de datos del estudio, se empleó una guía de entrevista semi estructurada que tratan de medir o explicar el comportamiento de las variables de la investigación con preguntas abiertas previamente concebidas (Sánchez, 2022). Específicamente, se incorporaron dos guías de entrevistas semiestructuradas con 16 ítems cada una, dirigidas a líderes de cooperativas cafetaleras y especialistas del sector. Se abordó categorías como formalización, acceso al financiamiento y procesos de capacitación; los expertos aportaron un enfoque más estructural, analizando tendencias, políticas públicas y retos persistentes del rubro. Las entrevistas se realizaron previa coordinación mediante plataformas virtuales como WhatsApp, quedando registradas en formato textual y auditivo para su posterior transcripción integral.

Validación

Consiste en evaluar, generalmente a través de expertos, la capacidad o grado del instrumento (cuestionario) para medir una variable en relación a los objetivos planteados de la investigación y sus características distintivas. Básicamente se evaluaron dos aspectos: contenido (contexto-variable) y constructo (elementos-teoría) (Useche et al., 2019).

Este tipo de test se utilizan para asegurar que estos dos aspectos posean valores altos. Se empleó una evaluación por parte de 3 expertos para validar la aplicabilidad, dependiendo de los resultados y del análisis las observaciones realizadas, se hará, en

conjunto, el instrumento final (Anexo 03).

Confiabilidad

Según Hernández et al. (2011), citado por (Almada, 2019) “la confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto produce resultados iguales”. (p. 277). Es de hacer notar que el instrumento de recolección de datos utilizado, se compone de preguntas abiertas, por tanto, no resulta razonable realizar análisis estadísticos de confiabilidad, porque muy probablemente las respuestas aportadas por los informantes serán de una persona a otra, es decir, no habrá manera de evaluar si presentan uniformidad (Useche et al., 2019).

Análisis de Datos

Las entrevistas, fueron codificadas y clasificadas según patrones recurrentes, divergencias y énfasis discursivos, lo que permitió extraer afirmaciones clave desde la perspectiva de los propios actores. Esta lectura interpretativa se complementó con datos objetivos del comercio exterior de café (valor FOB 2023–2024), extraídos de registros oficiales, que fueron incorporados mediante tablas comparativas. Asimismo, se refuerza el análisis a través de esquemas visuales que muestran la relación entre las categorías. Este método permitió capturar tanto el impacto percibido de la asociatividad como su traducción en resultados tangibles, ofreciendo así una comprensión situada y articulada del fenómeno estudiado.

En todo el desarrollo de la investigación se respetaron disciplinadamente los principios éticos fundamentales del ejercicio intelectual, buscando en todo tiempo

salvaguardar los derechos, primeramente, de los autores citados, y también, de los participantes en la encuesta, en cuanto a la confiabilidad de sus opiniones y datos aportados y de su identidad o datos personales. Además, se hizo particular énfasis en garantizar que la investigación se re realizo con integridad y honestidad, impidiendo el plagio de contenidos a través de un correcto uso de citación, basado en las APA séptima edición. Es importante acotar que el estudio tiene un carácter meramente académico sin fines de lucro ni ningún otro interés particular.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

Este capítulo recoge y sistematiza toda la información extraída de las entrevistas aplicadas durante el estudio, y la revisión estadística de las exportaciones, aportando evidencia directa al cumplimiento del objetivo general y los específicos. Las ideas que emergen de la reflexión, y se organizan en forma de afirmaciones clave, son esenciales para construir resultados en estudios de corte cualitativo. Así pues, una exposición clara de esos hallazgos no solo permite establecer puentes con investigaciones previas, sino que también abre espacio para nuevas aportaciones teóricas.

En esta investigación, se entrevistó a cinco expertos en el tema de la asociatividad y las exportaciones del café peruano, así como siete representantes de cooperativas exportadoras de café. Se utilizó una guía de entrevista semiestructurada con 16 preguntas distribuidas en tres categorías analíticas: formalización, financiamiento y capacitación. Los resultados obtenidos se presentan en tablas, organizadas según estas dimensiones y según el tipo de informante consultado, ello con el fin de brindar una visión integral del fenómeno estudiado.

Tabla 1

Codificación de expertos

Código	Perfil general
E1	Licenciado en Administración, con Maestría y Doctorado en Gestión Pública; experiencia exportadora de café y docencia en temas de comercio exterior y asociatividad.
E2	Profesional con vínculo familiar directo con la caficultura; padres productores. Enfoque práctico desde la experiencia agrícola tradicional.
E3	Ingeniero agrónomo con más de 10 años en agroindustria, calidad, y finanzas; experiencia en cadenas de valor del café.
E4	Productor cafetalero con más de 25 años en el rubro; experiencia en campo y liderazgo gremial.
E5	Encargado de certificaciones y trazabilidad; actual administrador en una cooperativa cafetalera formalizada.

Tabla 2

Codificación de cooperativas

Código	Nombre de cooperativa
C1	Apromayo
C2	Laguna de los Cóndores
C3	Valle de Incahuasi
C4	Sol del Oriente
C5	Bosques del Alto Mayo
C6	Frutos de Selva
C7	Finca Cascadas de Cueva

Tabla 3

Exportaciones periodo 2023-2024

Razón Social	Valor FOB (Miles	
	US\$)	
	2023	2024
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AMAZONAS ALTO MAYO	1,055	1,437
COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA LAGUNA DE LOS CÓNDORES	782	2,581
ASOCIACION AGRARIA VALLE DEL INCACUSCO VALLEINCA	1,332	2,253
CENTRAL DE CAFETALEROS DEL NOR ORIENTE	85	0
COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA ALTO MAYO	9,045	6,400
COOPERATIVA DE SERVICIOS MULTIPLES FRUTOS DE SELVA	64	0
FINCA CASCADAS DE CUEVA PERU	62	157
PROMEDIO	1,775	1,833
PROMEDIO DEL SECTOR	5,028	6,691

Nota. Datos de la SUNAT compilados por ADEX (2024)

En el periodo 2023-2024, las organizaciones cafetaleras evaluadas registran un aumento modesto en sus exportaciones, con un valor FOB promedio que pasa de 1,775 a 1,833 mil dólares. No obstante, este avance resulta discreto frente al comportamiento del sector en su conjunto, cuyo promedio asciende de 5,028 a 6,691 mil dólares, reflejando una distancia considerable en términos de volumen exportador. Casos como los de Laguna de los Cóndores y Valle de Incahuasi destacan por su crecimiento sostenido, duplicando con holgura sus envíos en un año, mientras que otras entidades, como Frutos de Selva y la Central del Nor Oriente, experimentan una caída en sus operaciones exportadoras.

En cuanto a los resultados generales, la asociatividad ha sido una estrategia clave para que los pequeños caficultores peruanos enfrenten limitaciones estructurales como la producción fragmentada o la escasa capacidad de negociación. Al articularse mediante asociaciones o cooperativas, no solo han logrado consolidar volúmenes exportables con atributos certificados, sino también mejorar su posicionamiento frente a compradores internacionales, y ha facilitado el acceso a sellos como Comercio Justo y Orgánico, elevando el valor comercial.

En cuanto a la formalización, esta ha funcionado como una puerta de entrada a mercados especializados, al dotar a los productores de las condiciones necesarias para cumplir estándares técnicos y comerciales. Estar legalmente constituidos permite prescindir de intermediarios, aumentar los márgenes de ganancia y beneficiarse de mecanismos fiscales como la devolución del IGV.

El financiamiento cumple un rol determinante en la operatividad exportadora. Más allá de cubrir costos, permite planificar estratégicamente y responder con solvencia a las exigencias del mercado. A pesar de ello, muchas cooperativas siguen enfrentando obstáculos como la ausencia de historial crediticio, trámites engorrosos y la escasa adaptabilidad de los programas públicos.

La capacitación ha sido fundamental para elevar la calidad del café y adecuarse a las expectativas del comercio global. Los productores han mejorado desde el cultivo hasta la etapa de postcosecha, incorporando técnicas como el secado en carpas solares y prácticas sostenibles. Además, la formación ha fortalecido la gestión interna de las cooperativas, profesionalizando a los responsables del control de calidad y comercialización. A continuación, se detallan los resultados por objetivos planteados.

Análisis de la asociatividad en las exportaciones de pequeños productores de café (2023–2024)

A través de esquemas cooperativos y asociativos, los pequeños caficultores peruanos han conseguido sortear obstáculos estructurales como la producción dispersa, la falta de escala comercial y la escasa capacidad de negociación con compradores internacionales. Esta organización colectiva ha permitido fortalecer su presencia en el comercio exterior. Tal como sostiene E3, “la asociatividad formal aumenta la capacidad exportadora de los pequeños productores”, aunque enfatiza que esto requiere estructuras de gobernanza sólidas y una articulación efectiva con la demanda global.

Uno de los efectos más relevantes ha sido la posibilidad de reunir volúmenes consistentes con atributos certificados, esenciales para ingresar a mercados especializados. El trabajo conjunto ha facilitado la implementación de prácticas que aseguran calidad, trazabilidad y sostenibilidad ambiental. C1 confirma este impacto al señalar: “estando asociados obtenemos certificaciones, como la de comercio justo y orgánico, lo cual le da un plus al precio del café del productor asociado”. Estas acreditaciones no solo valorizan el producto, sino que abren puertas a rutas comerciales antes inaccesibles.

Además, la asociatividad ha permitido a los productores reducir costos mediante adquisiciones colectivas y fortalecer su poder de negociación. Según C2, pertenecer a una cooperativa otorga “mayor capacidad de negociación, mejor representación y mejores oportunidades de desarrollo y mejoramiento de su productividad”. Este tipo de organización ha sido vital también para acceder a financiamiento y programas estatales dirigidos al fortalecimiento del sector.

En términos de gestión interna, trabajar bajo un modelo asociativo ha propiciado mejoras estructurales significativas: desde la implementación de plantas de beneficio hasta la capacitación continua y el acceso a tecnologías. E1 resalta que “mediante PROMPERÚ, las oficinas del estado impulsan y ayudan a las empresas para hacer más conocido el producto y ganar mercados en otros países”. Esta vinculación ha fortalecido las capacidades técnicas y comerciales de las organizaciones.

Pese a estos avances, la lealtad de los socios y el cumplimiento de obligaciones siguen siendo puntos débiles. E2 lo expresa con claridad al señalar que “no hay una fidelidad firme entre productor y asociación... el desembolso del dinero por su producto no es inmediato”, lo que genera desconfianza y pone en riesgo la sostenibilidad de los compromisos de exportación.

Análisis de la formalización en las exportaciones de pequeños productores de café (2023–2024)

Uno de los aportes más visibles de la formalización es la obtención de certificaciones como Comercio Justo y Orgánico, indispensables para posicionarse en nichos de mercado con altos requisitos y precios preferenciales. E4 lo resume con precisión: “la formalización permite acceder a certificaciones como Comercio Justo u orgánicas, lo que mejora el posicionamiento en mercados premium”. Estos sellos no solo otorgan valor de mercado, sino que exigen mejoras en infraestructura productiva, trazabilidad del grano y procesos técnicos estandarizados. C1 refuerza esta idea afirmando que “los asociados cuentan con plantas de beneficio... lo que garantiza la calidad del producto, por ende, la posibilidad de lograr un mejor precio”.

Formalizarse amplía el margen de rentabilidad al eliminar intermediarios y posibilitar ventas directas al exterior. Esto fortalece el poder de negociación de los productores organizados. Según E5, “el productor va a recibir un precio justo y acorde a la realidad del mercado”. Asimismo, se abren oportunidades de financiamiento y participación en programas públicos. C3 lo ejemplifica: “si somos exportadores podemos recuperar nuestro IGV”, lo que además permite ejecutar iniciativas sociales y mejorar los servicios a los socios.

No obstante, la formalización no garantiza por sí sola el éxito exportador. E3 lo plantea claramente: “la formalización acelera el éxito exportador, pero no garantiza resultados por sí sola”. El verdadero impacto depende del liderazgo interno, la capacidad técnica instalada y el compromiso de los miembros con los objetivos comunes. Algunas organizaciones, pese a estar formalizadas, aún enfrentan trabas para acceder a líneas de crédito. Como lo menciona C6, “la gran burocracia... y la desconfianza de las financieras” siguen obstaculizando el financiamiento. E2 agrega una visión crítica sobre la distribución de beneficios: “muchos de los incentivos venidos desde el extranjero... quedan en manos de la asociación y casi nunca llegan a los productores”.

C5 destaca este progreso al señalar que “como pequeños productores organizados... se empieza de poco a poco y hasta lograr figurar en el ranking de exportadores del Perú”. Este tipo de avance requiere estructuras sólidas, reconocimiento legal y vínculos confiables con actores del comercio global. E1 sintetiza la idea con contundencia: “mientras más invertimos en formalización... el beneficio es mejor... se puede contar con créditos que ayudan a sobresalir en el mercado”.

Análisis del financiamiento en las exportaciones de pequeños productores de café (2023–2024)

Desde una mirada territorial, el acceso a crédito no se limita a cubrir gastos: es el motor que permite escalar, cumplir con los socios y responder a las demandas del mercado. C3 lo deja claro al afirmar: “El financiamiento es clave para poder comprar el café y también para los gastos operativos mientras se exporte el café”. La falta de liquidez, especialmente durante las campañas de recolección, genera tensiones internas y compromete los plazos de pago. C1 recalca este punto al advertir que “el pago demora como 20 días a un mes... por lo que se necesita tener financiamiento para continuar con las actividades”.

Para E1, los préstamos no deben percibirse como una carga financiera, sino como una inversión estratégica: “El endeudamiento por parte de las empresas es bueno, si lo vemos de manera de invertir para lograr una ganancia o beneficio”. Bajo este enfoque, el crédito alineado con los calendarios agrícolas y las condiciones del mercado puede marcar la diferencia entre una operación exitosa y una paralizada. E3 añade que los fondos deben ser “oportunos, flexibles y vinculados a mercados”, es decir, con condiciones acordes al entorno rural y a la dinámica del comercio exterior.

Persisten obstáculos estructurales que limitan el financiamiento para muchas cooperativas, sobre todo aquellas con escaso historial financiero o que recién están en proceso de formalización. C6 lo señala sin rodeos: “La gran burocracia... y la desconfianza de las financieras” son trabas constantes. E5 refuerza esa idea al decir que “al ser organizaciones de pequeños productores se carece de fondos de financiamiento, y el capital social es mínimo”.

Aunque existen programas públicos diseñados para facilitar este acceso, su alcance y efectividad son desiguales. E4 señala que “existen muchos programas, pero su efectividad varía”, pues la mayoría impone requisitos fuera del alcance de muchas organizaciones. E2 coincide, al afirmar que “los programas estatales son muy básicos... solo brindan un primer paso y ahí queda”.

Sin financiamiento, las cooperativas no pueden ofrecer precios atractivos a sus socios ni acumular volúmenes adecuados para exportar, lo que reduce su credibilidad frente a compradores y pone en riesgo la sostenibilidad del modelo asociativo. E3 advierte que “actuar en informalidad ya no te permite competir”, subrayando la urgencia de resolver este déficit estructural. Pese a las limitaciones, cuando se administra con eficacia, el financiamiento puede transformar la escala operativa de una cooperativa. Como resume C7: “el financiamiento es esencial para inversiones y mucho más ahora que los precios están muy elevados para el acopio”.

Análisis de la capacitación en las exportaciones de pequeños productores de café (2023–2024)

Gracias a estos procesos formativos, los productores no solo han perfeccionado sus técnicas de cultivo, sino que también han logrado elevar la calidad del grano y alinearse con las exigencias del mercado internacional. Tal como lo señala C1, los agricultores capacitados están “al día con los estándares de calidad que solicitan los clientes finales”, lo que incrementa el valor comercial del producto. Además, C2 resalta que esta mejora va más allá del cultivo, pues los conocimientos adquiridos permiten ahora optimizar la etapa de postcosecha mediante “el secado de café en carpas solares y lavado de café”.

Los expertos subrayan el impacto transformador de la capacitación en el desempeño exportador. Para E3, estas intervenciones son “el combustible de la competitividad cafetalera”, ya que permiten pasar de sistemas informales a modelos productivos integrados al comercio global. E4 complementa esta visión al afirmar que “las capacitaciones son esenciales para mejorar la productividad, calidad y estrategias de venta”, lo que posiciona a las organizaciones frente a mercados cada vez más exigentes.

La formación también ha contribuido a fortalecer la gestión interna de las cooperativas. No se trata solo de preparar al productor de campo, sino de profesionalizar a todo el equipo involucrado en la cadena de valor. C4 pone en evidencia esta necesidad al advertir que, si los encargados del sistema interno de control “no están capacitados, te afecta al 100%”. En la misma línea, E1 destaca que formar al talento humano impulsa mejoras en toda la estructura organizacional: “Las capacitaciones ayudan a mejorar la productividad... por ende, mejoran la liquidez, equipos de trabajo saludables, incremento de productos (variedades), etc.”.

Sin embargo, los beneficios de la formación no se alcanzan automáticamente. Su impacto depende de la posibilidad de aplicar lo aprendido y de contar con condiciones materiales para sostener el cambio. E2 muestra preocupación por el desfase entre teoría y práctica, señalando que “se llega a un punto muerto cuando no va más allá de dicha capacitación”, debido a limitaciones económicas que impiden ejecutar las nuevas técnicas. C4 refuerza esta crítica al afirmar que “no es suficiente, necesitamos de prácticas vivenciales”, poniendo énfasis en la necesidad de aprendizajes prácticos directamente en campo.

A pesar de los retos, las cooperativas que han apostado por procesos formativos constantes han logrado mayor estabilidad organizativa y mejor posicionamiento internacional. C7 lo resume al indicar que estas capacitaciones les permiten “estar al día con los avances tecnológicos, cambios en normativas y tendencias de mercado”, aumentando así su capacidad de respuesta y adaptación frente a los cambios del entorno global.

A continuación, se presentan los resultados por cada ítem consultado.

Tabla 4*Formalización- Funciones del informante (expertos)*

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
1. Funciones del informante	Lic. en Administración, Maestría y Doctorado en Gestión Pública. Experiencia exportadora de café y docente en áreas afines.	Vinculado a negocio familiar de caficultura, con padres productores.	Ingeniero agrónomo con 10 años de experiencia en agroindustria, calidad y finanzas.	Agricultor con más de 25 años en caficultura.	Encargado de certificaciones y trazabilidad; actualmente administrador de cooperativa cafetalera.

Tabla 5*Formalización- Funciones del informante (cooperativas)*

Indicador	Apromayo	Laguna de los Córdones	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
1. Funciones del informante	Socia fundadora, encargada de comercialización, contratos y certificaciones.	Responsable comercial.	Gerente comercial.	Presidente de cooperativa.	Gerente general desde la creación.	Presidente del Consejo Administración.	Gerente general. Mercado, de financiamiento y supervisión operativa.

Interpretación: Los especialistas consultados están estrechamente vinculados al sector cafetalero, aunque desde trayectorias diversas. Algunos provienen del ámbito académico o de la administración pública, con conocimientos sólidos en normativa, planificación y aspectos técnicos; otros, en cambio, participan de manera directa en la cadena productiva y comercial, aportando una visión basada en la práctica cotidiana. En particular, los actores cooperativistas desempeñan funciones clave en sus organizaciones —desde presidencias hasta direcciones comerciales—, abarcando desde la gestión operativa hasta la articulación con compradores, lo que confirma su participación activa en las dinámicas de exportación.

Tabla 6

Formalización- Comprensión del concepto de asociatividad (expertos)

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
2. Comprensión del concepto de asociatividad	La asociatividad ha crecido positivamente, permite unión y acceso a mercados con rentabilidad.	Modelos similares en organización, aunque algunos ofrecen más beneficios.	Depende del contexto local; se requiere integración vertical, gestión profesional.	Hay cooperativas, asociaciones y empresas privadas, pero muchas veces maltratan al productor.	Modelos de asociatividad permiten eliminar intermediarios y conectar directamente con consumidores.

Tabla 7

Formalización- Comprensión del concepto de asociatividad (cooperativas)

Indicador	Apomayo	Laguna de los Cóndores	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
2. Comprensión del concepto de asociatividad	Unión organizada para acceder a mercados	Organización de productores para mayor impacto colectivo.	Cooperativa con 520 socios en dos zonas productoras.	Unión de recursos y objetivos comunes (SA, cooperativas)	Modelo de gestión en cooperativas y asociaciones.	Grupo organizado de agricultores (cooperativa)	Trabajo conjunto con fines comunes (asociatividad agrícola)

Interpretación: Del análisis se desprende que la asociatividad es concebida como una alternativa que impulsa la colaboración entre pequeños productores, permitiéndoles enfrentar juntos los desafíos del mercado y acceder a mejores condiciones económicas. No obstante, su

alcance real está sujeto a la calidad de la gestión y al entorno en que opera. Las cooperativas la perciben como un mecanismo clave para competir globalmente.

Figura 1.

Asociatividad

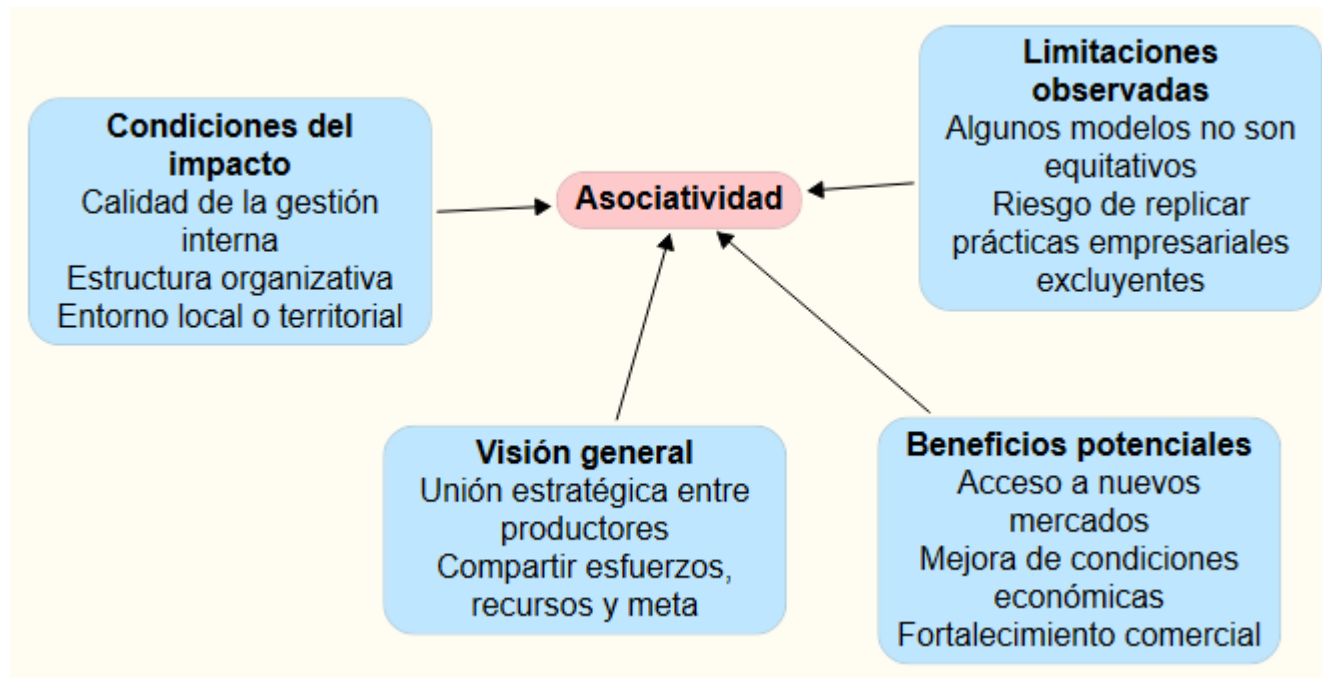


Tabla 8

Formalización- Efectividad de las tácticas implementadas para mejorar la formalización (expertos)

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
3. Efectividad de las tácticas implementadas para mejorar la formalización	Conocer el café y la realidad del productor, campañas, capacitaciones técnicas y comerciales, alianzas estratégicas.	Incentivos anuales, asesoramiento continuo en campo, concientización de colaboración.	Incentivos, capacitación, acceso a mercados, marco legal favorable.	Acceso a financiamiento, asistencia técnica, infraestructura, capacitación.	Sensibilización sobre beneficios de comercialización directa y pertenencia organizacional.

Tabla 9

Formalización- Efectividad de las tácticas implementadas para mejorar la formalización (cooperativas)

Indicador	Apromayo	Laguna de los Cóndores	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
3. Efectividad de las tácticas implementadas para mejorar la formalización	Uso de utilidades para capacitación, empoderamiento femenino y talleres.	Renovación de cafetales, carpas solares, transferencia tecnológica.	Ley 31335 de cooperativas agrarias.	Trámites ante autoridades del rubro.	Trazabilidad, evitar agroquímicos.	Transparencia y comunicación con socios.	Capacitación, certificaciones, asistencia técnica y financiera.

Interpretación: Según los expertos, promover la formalización exige una lectura profunda del contexto del productor y la aplicación de medidas integrales como formación continua, acompañamiento técnico, acceso a financiamiento y canales comerciales. Las cooperativas, por su parte, refuerzan su cohesión interna a través de talleres, modernización de cultivos, adopción de tecnologías sostenibles y certificaciones, apoyándose en normativas como la Ley 31335 para consolidar su estructura legal y asegurar la trazabilidad.

Figura 2.

Tácticas implementadas para mejorar la formalización

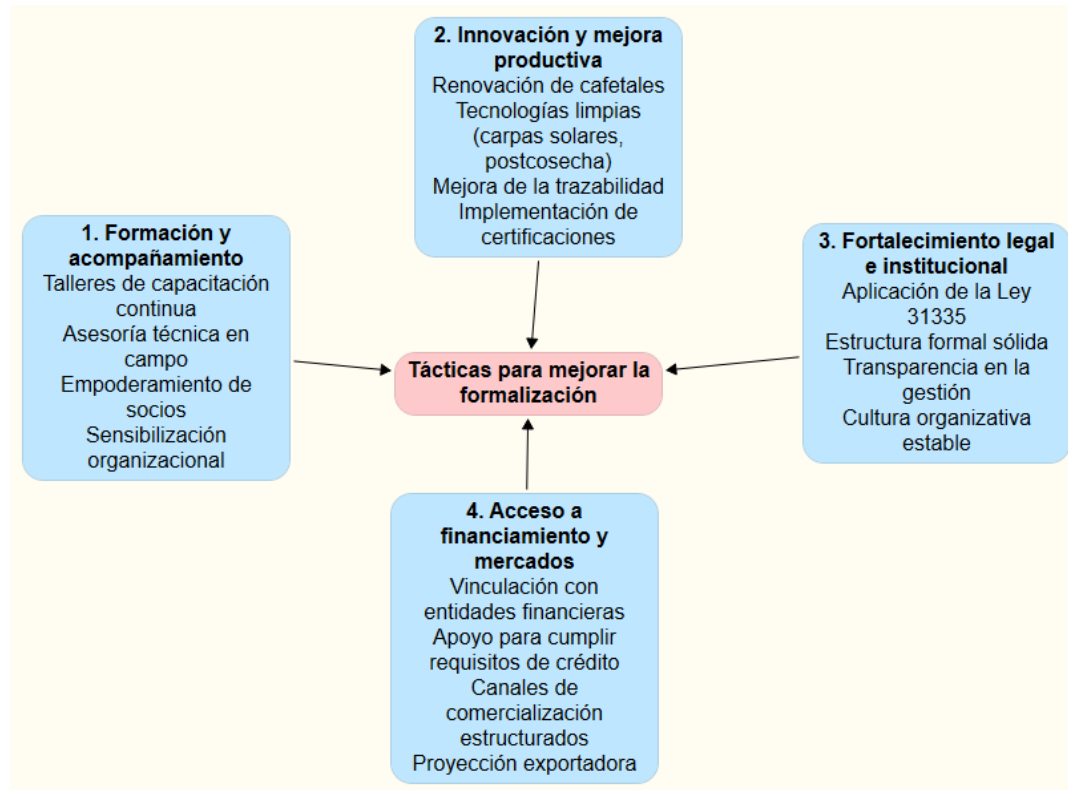


Tabla 10

Formalización- Impacto de la asociatividad formal en el volumen y valor de las exportaciones (expertos)

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
4. Impacto de la asociatividad formal en el volumen y valor de las exportaciones.	Mejor acceso a programas estatales, incremento de socios y clientes, mejora de cobertura comercial.	Pocos beneficios directos, incentivos se quedan en la asociación.	Aumenta capacidad exportadora si hay buena gobernanza y vinculación real al mercado.	La formalización permite certificaciones como Comercio Justo, mejorando posicionamiento.	El productor recibe un precio justo y mejora sus ingresos.

Tabla 11

Formalización- Impacto de la asociatividad formal en el volumen y valor de las exportaciones (cooperativas)

Indicador	Apromayo	Laguna de los Cóndores	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
4. Impacto de la asociatividad formal en el volumen y valor de las exportaciones.	Permite acceder a certificaciones y mejores precios.	Mejora negociación, acceso a tecnología y asistencia técnica.	Recomendable para alcanzar volúmenes y exportables.	Sí, permite vender a buen precio y tener ganancia.	Asociación logra acceso a mercados internacionales.	Relevante para formalización y exportación.	Acceso a mercados internacionales.

Interpretación: Cuando se gestiona con transparencia y responde a las exigencias del mercado, la asociatividad formal puede elevar tanto el volumen como el valor de las exportaciones. Brinda acceso a certificaciones, programas estatales y condiciones comerciales más favorables. No

obstante, su efectividad depende de una distribución justa de beneficios. En las cooperativas, la formalización refuerza la gestión, consolida alianzas estratégicas y mejora su desempeño exportador.

Figura 3.

Tácticas implementadas para mejorar la formalización

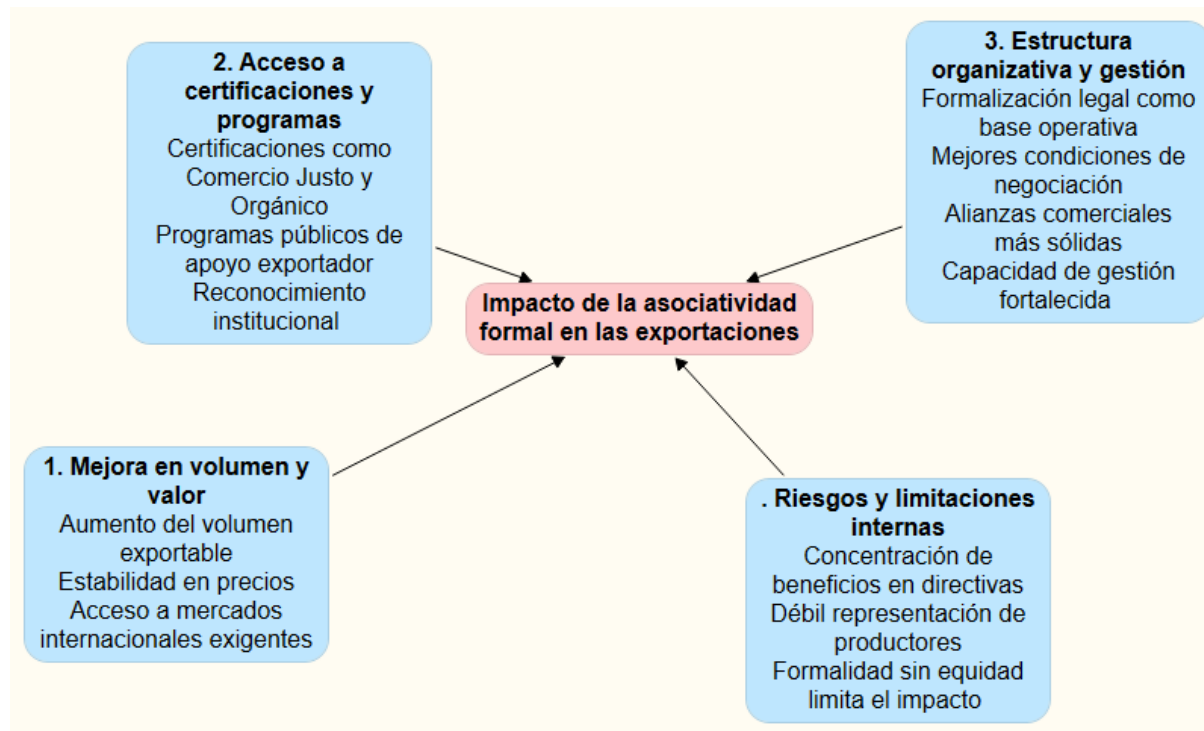


Tabla 12

Formalización- Beneficios percibidos debido a la asociatividad formal (expertos)

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
5. Beneficios percibidos debido a la asociatividad formal.	Incentivos estatales, participación en proyectos, ampliación de mercado y clientela.	Intercambio de conocimientos sobre variedades y adaptación a climas locales.	Más ingresos, calidad premium, sostenibilidad social y ambiental.	Mejora en calidad del café gracias a capacitación y asistencia técnica.	Mejora condiciones de vida, acceso a proyectos productivos y precios justos.

Tabla 13

Formalización- Beneficios percibidos debido a la asociatividad formal (cooperativas)

Indicador	Apromayo	Laguna de los Cóndores	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
5. Beneficios percibidos debido a la asociatividad formal.	Acceso a mercados más grandes y certificaciones.	Negociación, representación, mejora productividad.	Beneficios tributarios, de recuperación del IGV, proyectos.	Mercado directo, precio justo.	Compra y exportación en grupo, reducción de costos.	Venta en volumen y mejor precio.	Financiamiento, negociación, reducción de riesgos.

Interpretación: La asociatividad formal abre puertas a incentivos estatales, respaldo técnico y mejora en la calidad del café, lo que impulsa tanto el crecimiento comercial como el desarrollo integral de los productores. Además, fomenta el intercambio de conocimientos y el compromiso con prácticas sostenibles. Desde la perspectiva cooperativa, permite articularse con mercados exigentes, optimizar costos, asegurar certificaciones y resistir mejor los vaivenes económicos.

Figura 4.

Beneficios de la asociatividad formal.

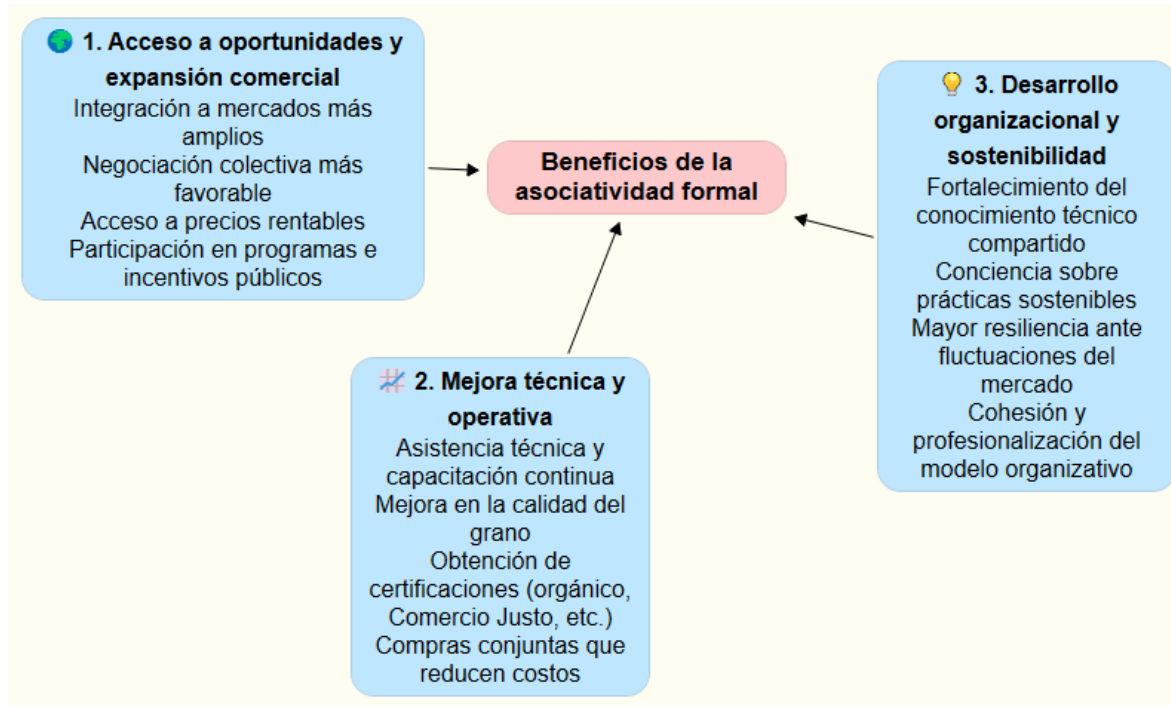


Tabla 14

Formalización- Características comunes en modelos asociativos formales (expertos)

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
6. Características comunes en modelos asociativos formales.	Tecnología de la información, infraestructura adecuada, laboratorios, trazabilidad.	Organización efectiva y trabajo directo con productores.	Equilibrio entre impacto social y rentabilidad; liderazgo fuerte y capacidad técnica.	Visión clara para alcanzar mercados internacionales.	Facilidad de mercado y fidelización de socios.

Tabla 15

Formalización- Características comunes en modelos asociativos formales (cooperativas)

Indicador	Apromayo	Laguna de los Cóndores	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
6. Características comunes en modelos asociativos formales.	Grupo organizado.	Asociaciones y cooperativas.	Producción orgánica, equidad de género, asistencia técnica.	Transparencia, precio justo (cooperativas).	Empresas forman cooperativas para beneficios tributarios.	Cooperativas deben recibir más apoyo público y privado.	Asociaciones de productores.

Interpretación: Los esquemas asociativos que logran consolidarse con éxito integran infraestructura tecnológica, trazabilidad eficiente y liderazgos con visión social y de mercado. Las cooperativas reconocen como rasgos esenciales la organización clara, la cooperación interna y principios éticos como la equidad y sostenibilidad ambiental. También destacan la producción orgánica y la inclusión de género, aunque advierten

sobre el uso oportunista de formas jurídicas sin fines asociativos genuinos. Sostener estos modelos exige alianzas sólidas entre lo público y lo privado.

Figura 5.

Características de modelos asociativos formales.

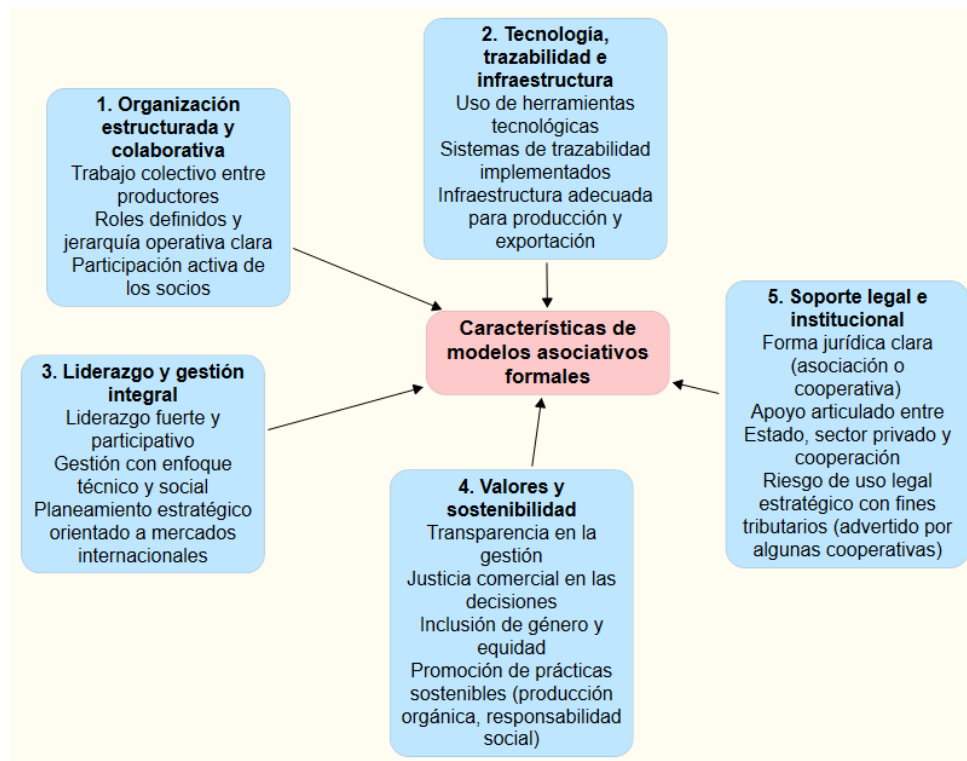


Tabla 16

Formalización- Relación entre la competitividad y el éxito exportador (expertos)

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
7. Relación entre la competitividad y el éxito exportador.	Depende del tipo de café y valorización. El precio está ligado a la Bolsa de Nueva York.	Jaén y Amazonas han posicionado cafés de calidad por buena colaboración.	Perú debe apostar por cafés especiales, reducir brechas técnicas, crear marca país.	La calidad es vital, pero los precios volátiles afectan a los productores.	Altos precios por coyuntura complican fidelización, pero programas sociales han ayudado.

Tabla 17

Formalización- Relación entre la competitividad y el éxito exportador (cooperativas)

Indicador	Apromayo	Laguna de los Cóndores	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
7. Relación entre la competitividad y el éxito exportador.	La calidad exige mejor precio, por eso se invierte en capacitación.	Buen grano con humedad controlada mejora precio.	Investigación en cosecha y postcosecha, certificaciones.	Tipo de cambio, precio del café, PIB.	Competencia mezcla grano y daña imagen de café peruano.	Competencia fuerte por falta de liquidez.	Calidad y consistencia abren mercados premium.

Interpretación: Pese a que el café peruano destaca por su alta calidad, su competitividad global no solo depende del producto, sino también de variables fuera del control del productor, como la inestabilidad del mercado internacional. Mientras algunos expertos destacan el trabajo conjunto en regiones como Jaén y Amazonas, otros proponen consolidar una marca país mediante cafés especiales y procesos más rigurosos. Las

cooperativas, por su parte, asocian la capacidad de competir con un manejo técnico impecable, aunque reconocen límites críticos como la presión por vender sin liquidez, la pérdida de calidad por mezclas y el efecto adverso del tipo de cambio.

Figura 6.

Competitividad y éxito exportador.

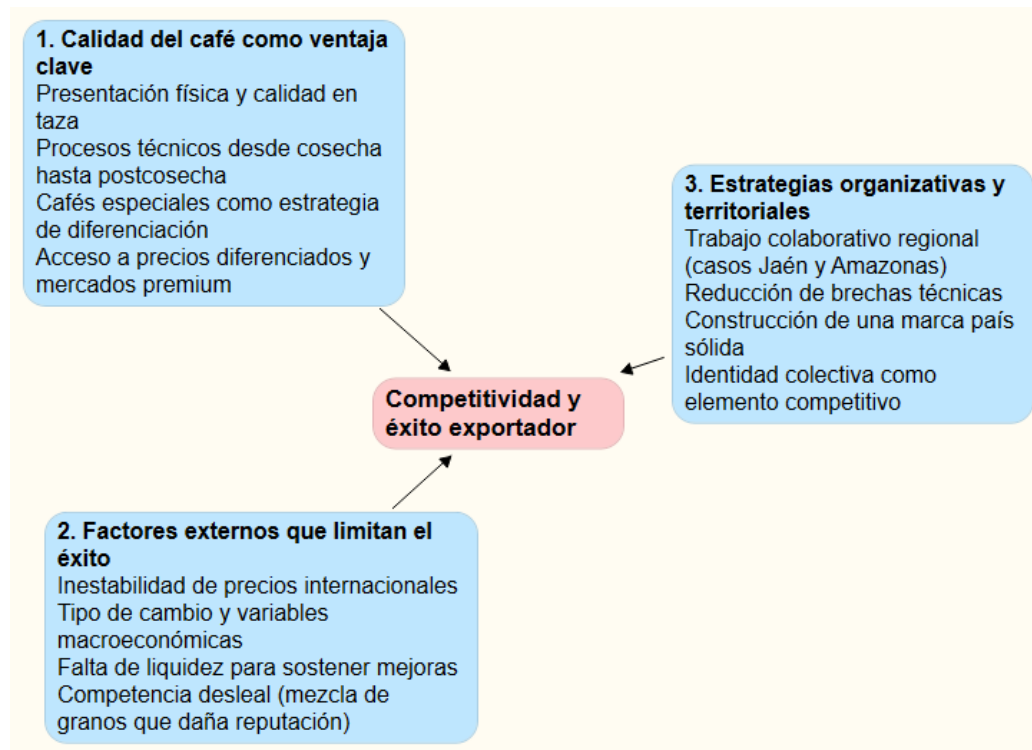


Tabla 18

Formalización- Mejora en rendimiento exportador post-formalización (expertos)

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
8. Mejora en rendimiento exportador post-formalización.	Formalización permite apoyo estatal y facilita exportación a través de PROMPERÚ.	Formalización es buena puerta, pero depende del éxito de trabajo de campo.	Formalización ayuda, pero éxito requiere estructura legal y alianzas estratégicas.	Formalización mejora oportunidades por acceso a certificaciones y redes comerciales.	Algunas organizaciones han fallado en exportar; se necesita intermediación confiable.

Tabla 19

Formalización- Mejora en rendimiento exportador post-formalización (cooperativas)

Indicador	Apromayo	Laguna de los Cóndores	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
8. Mejora en rendimiento exportador post-formalización.	Mayor infraestructura mejora calidad y precios.	Productor se siente parte de la organización.	Producción conjunta con perfiles diferenciados.	Charlas y acompañamiento de expertos.	Productores logran reconocimiento en exportaciones.	Mejora en calidad y producción exportable.	Estandarización y mejora volumen y calidad exportable.

Interpretación: Tener respaldo legal y conexiones comerciales efectivas diferencia a las organizaciones que logran posicionarse en el mercado global. Aunque la formalización abre puertas, no reemplaza la operatividad ni las decisiones estratégicas. Las mejoras técnicas e infraestructurales elevan el desempeño exportador, pero también fortalecen lo colectivo: cuando el productor se reconoce como parte del proyecto, se incrementa su compromiso y la eficacia organizativa.

Figura 7.

Mejora del rendimiento exportador post-formalización.

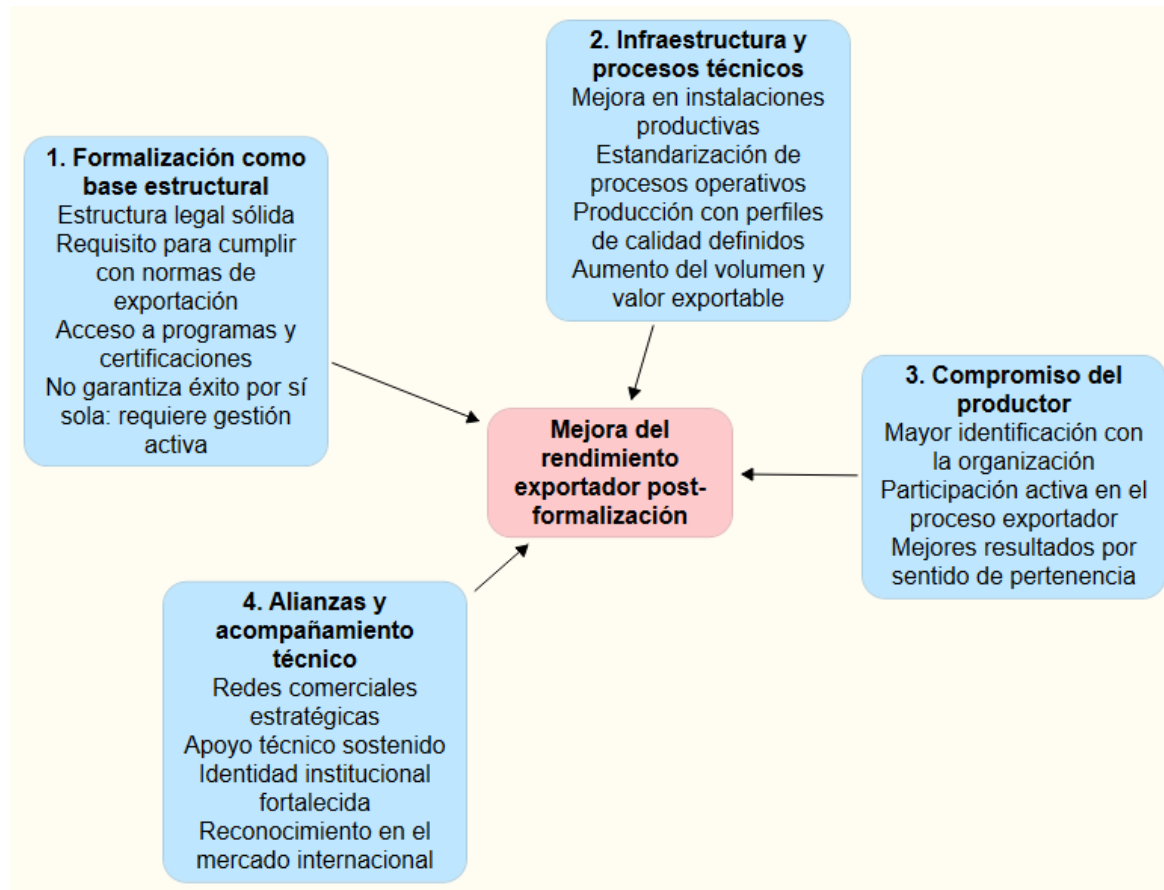


Tabla 20

Formalización- Beneficios y costos tras la formalización como asociado -formalización (expertos)

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
9. Beneficios y costos tras la formalización como asociado	Alta inversión inicial, pero beneficios financieros a largo plazo: acceso a crédito y planificación.	Altos costos de insumos y mano de obra hacen difícil ver beneficios.	Relación beneficio-costo 3:1, recuperación de inversión en 3-4 años.	Los costos son altos (trámites, impuestos), lo que dificulta a pequeños productores.	Costos estables, pero beneficios como precios rentables justifican formalización.

Tabla 21

Formalización- Beneficios y costos tras la formalización como asociado -formalización (cooperativas)

Indicador	Apromayo	Laguna de los Cóndores	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
9. Beneficios y costos tras la formalización como asociado.	Capacitación constante, post cosecha, carpas solares.	Siempre favorables.	Compras conjuntas reducen costos, acceso a créditos.	Mejores precios y venta directa.	Costo notarial, pero el producto se exporta.	Bajo beneficio desde 2021 por precios internacionales.	Acceso a créditos, mejores condiciones de negociación.

Interpretación: Tanto especialistas como cooperativas reconocen que formalizarse requiere una inversión inicial considerable —por trámites, impuestos o servicios técnicos—, lo cual puede ser un obstáculo para pequeños productores. Sin embargo, cuando el modelo organizativo

es sólido, los beneficios superan los costos en poco tiempo. Acceder a financiamiento, optimizar recursos y obtener precios más justos son ventajas claras, aunque vulnerables a las dinámicas del mercado global.

Figura 8.

Mejora del rendimiento exportador post-formalización.

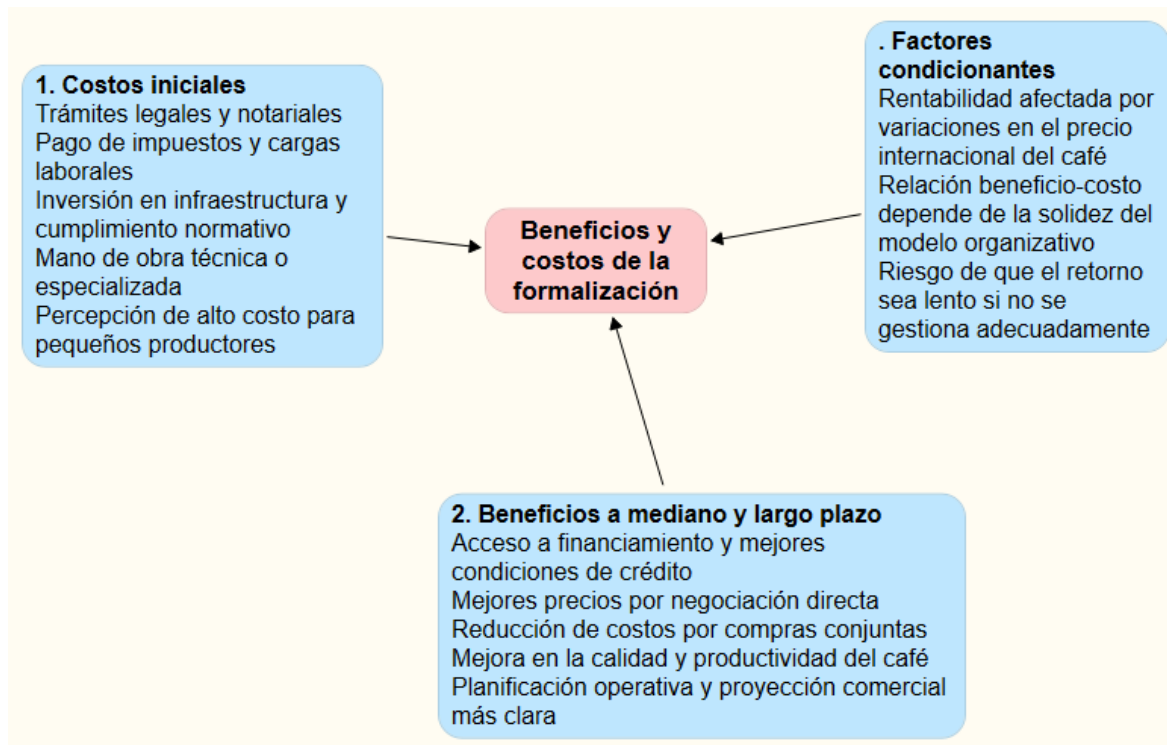


Tabla 22

Financiamiento - Importancia del financiamiento para realizar exportaciones en empresas asociativas de café en grano (expertos)

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
10. Importancia del financiamiento para realizar exportaciones en empresas asociativas de café en grano.	El crédito es clave si se invierte bien. Favorece el cumplimiento con terceros.	Pocas empresas se invierten; promueven abonos químicos, lo cual es problemático.	Financiamiento debe ser oportuno, flexible y vinculado a contratos reales.	Financiamiento permite invertir en tecnología y certificaciones para competir globalmente.	Es fundamental por falta de fondos propios; facilita el acopio.

Tabla 23

Financiamiento - Importancia del financiamiento para realizar exportaciones en empresas asociativas de café en grano (cooperativas)

Indicador	Apromayo	Laguna de los Cóndores	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
10. Importancia del financiamiento para realizar exportaciones en empresas asociativas de café en grano.	Esencial por la demora en pagos.	Necesario para competir y pagar precios justos.	Clave para compra y operación.	Ayuda a obtener productos de calidad.	Fundamental para cumplir contratos.	Muy importante para exportar.	Costos de formalización vs beneficios en mercados.

Interpretación: El crédito es percibido como un recurso vital para la competitividad cafetalera. Según los expertos, permite invertir en tecnología, certificaciones y procesos clave, siempre que se gestione con responsabilidad y bajo compromisos reales de mercado. Para las cooperativas, resulta imprescindible frente a pagos demorados, exigencias contractuales y estándares de calidad. Con financiamiento adecuado, pueden sostener operaciones estratégicas y posicionarse con firmeza en el comercio global.

Figura 9.

Importancia del financiamiento para exportar café

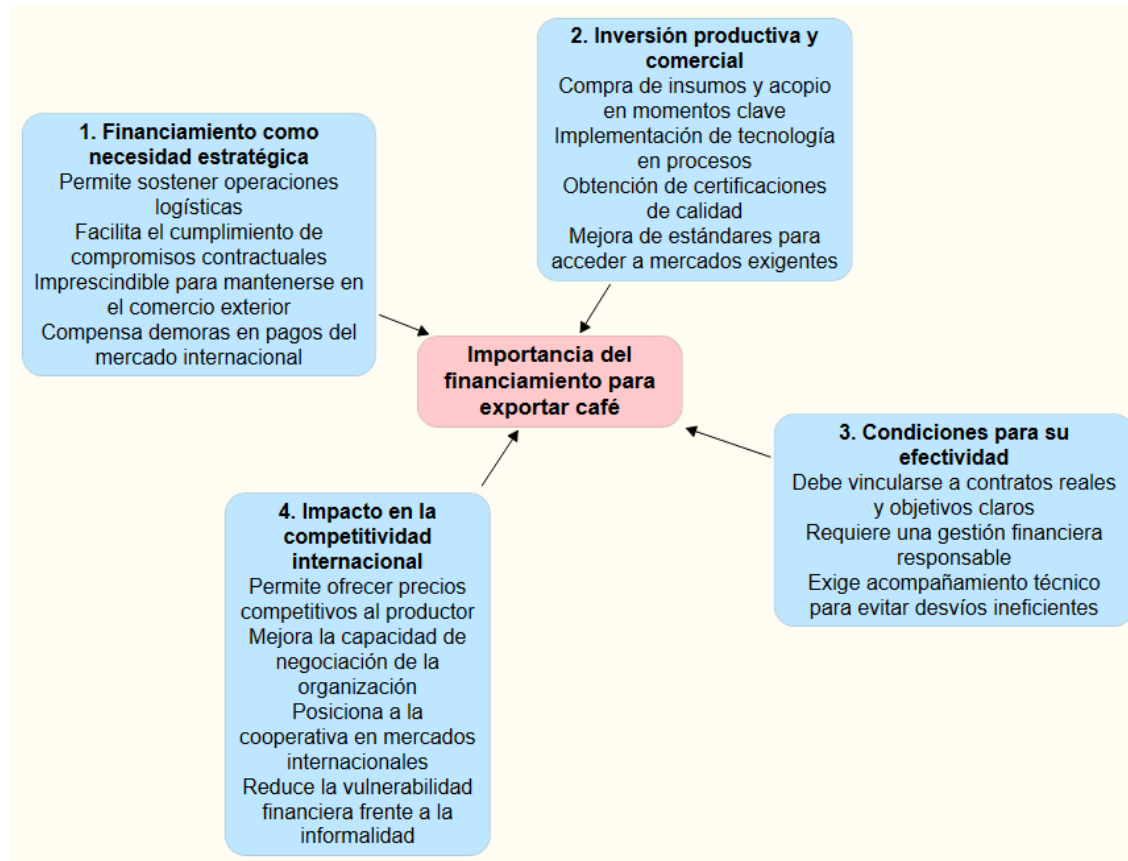


Tabla 24

Financiamiento - Efectividad de los programas estatales en facilitar el acceso a financiamiento para empresas (expertos)

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
11. Efectividad de los programas estatales en facilitar el acceso a financiamiento para empresas.	Si la empresa es formal, los programas son efectivos para financiamiento y nuevos mercados.	Programas básicos, sin seguimiento. Solo primeras etapas de apoyo.	Ayuda solo a quienes ya están formalizados; muchos quedan fuera.	Existen programas, pero con burocracia y requisitos complejos.	Deficientes.

Tabla 25

Financiamiento - Efectividad de los programas estatales en facilitar el acceso a financiamiento para empresas (cooperativas)

Indicador	Apromayo	Laguna de los Córdones	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
11. Efectividad de los programas estatales en facilitar el acceso a financiamiento para empresas.	No facilita mucho; se requieren garantías y buen récord crediticio.	No.	No, bancos estatales no apoyan.	Sí, pero muchos requisitos impiden acceso.	Empresas atendidas mejor que organizaciones.	No mucho, burocracia excesiva.	Esencial para inversión en acopio y exportación.

Interpretación: Tanto expertos como cooperativas señalan que, pese a sus buenas intenciones, los programas estatales de financiamiento adolecen de excesiva rigidez, trámites complejos y limitada efectividad en el largo plazo. Solo las organizaciones más estructuradas logran acceder

con éxito. La mayoría, aun estando formalizada, enfrenta barreras como la falta de avales o historial crediticio, dejando al alcance real de estos fondos a muy pocos actores del sector.

Figura 10.

Efectividad de los programas estatales en facilitar el acceso a financiamiento para empresas.

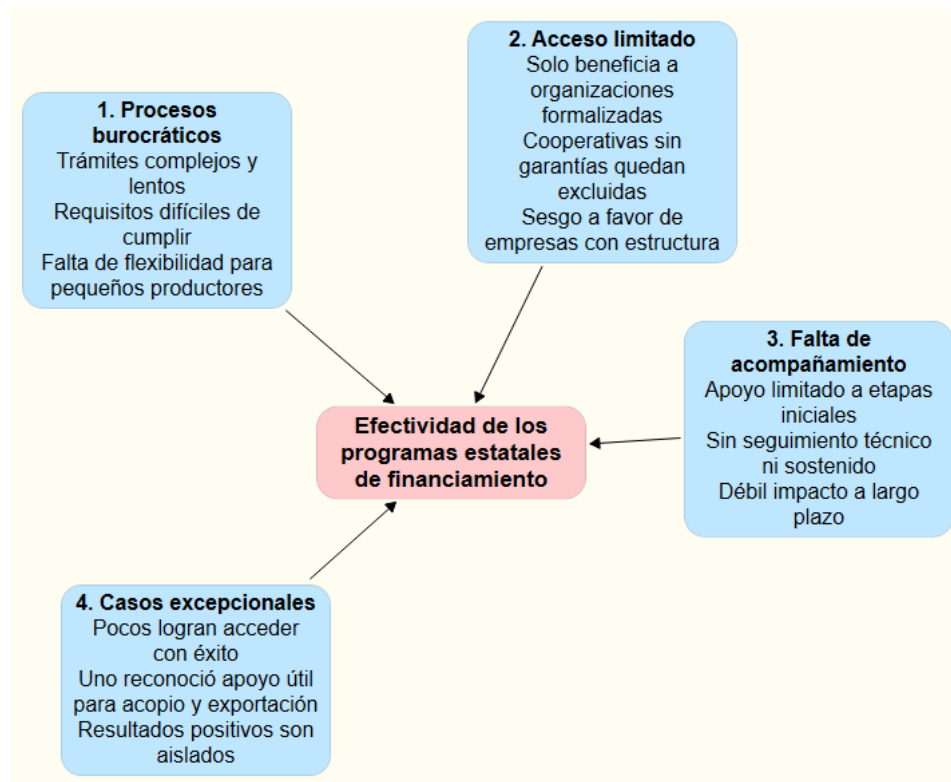


Tabla 26

Financiamiento - Dificultades enfrentadas para obtener financiamiento (expertos)

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
12. Dificultades enfrentadas para obtener financiamiento	Informalidad, desbalances patrimoniales, poco interés en programas como PROMPERÚ.	Asociaciones limitan acceso con manejos internos y créditos caros.	Falta de instituciones adecuadas. Colombia y Honduras son referentes.	Altos requisitos de garantía, falta de historial crediticio.	Falta de capital social y activos.

Tabla 27

Financiamiento - Dificultades enfrentadas para obtener financiamiento (cooperativas)

Indicador	Apromayo	Laguna de los Córdoros	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
12. Dificultades enfrentadas para obtener financiamiento	Falta de figura jurídica clara, toma años obtener crédito.	Limitado patrimonio, confianza internacional necesaria.	Bancos ven alto riesgo en cooperativas.	Falta de información y problemas de movilidad.	Evaluación crediticia difícil en primeros años.	Desconfianza financiera y burocracia.	Bancos nacionales y no internacionales exigen historial.

Interpretación: La ausencia de patrimonio sólido, la exigencia de garantías y la poca trayectoria financiera se combinan para excluir a muchas cooperativas del acceso al crédito. A pesar de estar formalizadas, enfrentan largos procesos, escasa credibilidad ante bancos nacionales y barreras técnicas impuestas por financieras internacionales. Además, los programas públicos carecen de enfoque territorial y resultan desconectados de la realidad rural, lo que agrava su exclusión del sistema financiero.

Figura 11.

Efectividad de los programas estatales en facilitar el acceso a financiamiento para empresas.

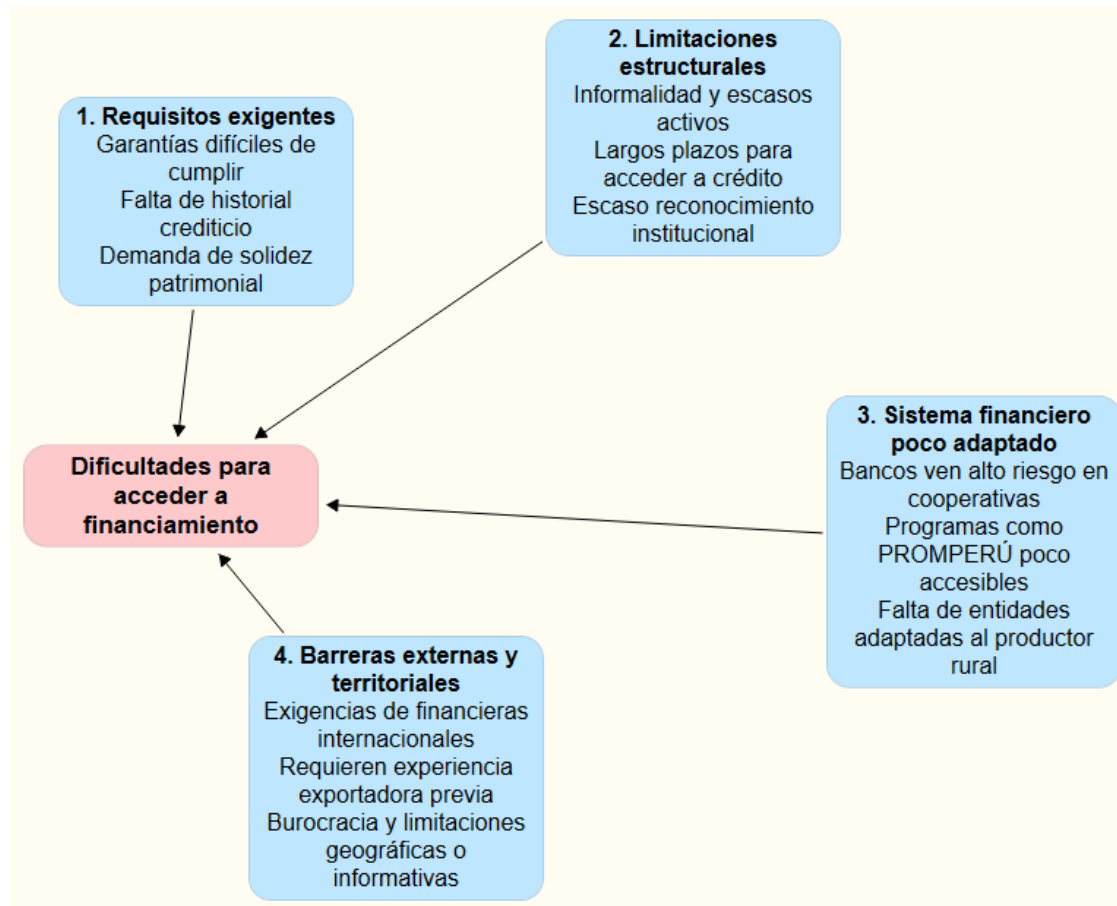


Tabla 28

Capacitación - Relevancia de las capacitaciones (expertos)

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
13. Relevancia de las capacitaciones	Aumenta productividad, liquidez, mejora clima laboral, diversificación del producto.	Útiles, pero no siempre se aplican por limitaciones económicas.	Transforman productividad y acceso a mercados especializados.	Esenciales para productividad y estrategias de venta.	Ayudan a tomar decisiones estratégicas.

Tabla 29

Capacitación - Relevancia de las capacitaciones (cooperativas)

Indicador	Apromayo	Laguna de los Córdoros	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
13. Relevancia de las capacitaciones	Importante, pero se requieren prácticas vivenciales.	Necesarias para actualización y cumplimiento de normas.	Muy importantes para fortalecer capacidades.	Importantes por constantes cambios en el rubro.	Clave para actualizar normas orgánicas y tributarias.	Actualizar criterios y normas del sector.	Permiten alinearse a avances tecnológicos y normativos.

Interpretación: Para los expertos, la capacitación impulsa transformaciones sustanciales en la gestión y competitividad de las organizaciones cafetaleras, al elevar la productividad, facilitar el acceso a mercados especializados y mejorar el entorno laboral. No obstante, su efectividad depende de recursos suficientes para aplicar lo aprendido. Las cooperativas, conscientes de esta limitación, proponen incorporar experiencias prácticas que hagan viable la implementación real de los conocimientos adquiridos.

Figura 12.

Relevancia de las capacitaciones

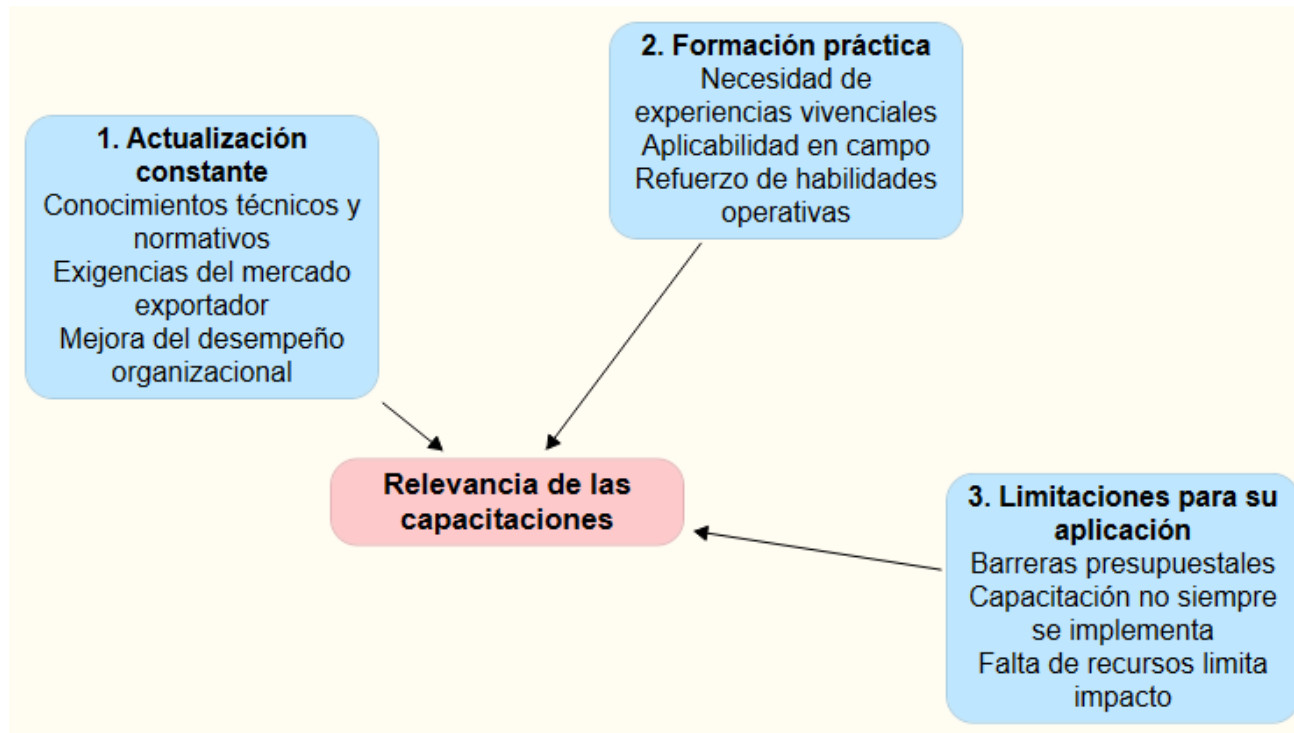


Tabla 30

Capacitación - Impacto del personal capacitado (expertos)

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
14. Impacto del personal capacitado	Liderazgo claro, personal capacitado, organizacional eficiencia exportadora.	Generaciones jóvenes tienen responsabilidad de innovar en gestión.	Especialización aumenta eficiencia y acceso a mercados exigentes.	Mejoran eficiencia, gestión y rentabilidad.	Aporta mucho, pero muchas organizaciones carecen de capital humano especializado.

Tabla 31

Capacitación - Impacto del personal capacitado (cooperativas)

Indicador	Apromayo	Laguna de los Córdoros	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
14. Impacto del personal capacitado	Fundamental para auditorías, control y exportación.	Necesario hasta estandarizar procesos.	Mejora capacidades sociales y productivas.	Personal capacitado mejora calidad y acceso a mercados.	Importante para todas las áreas de la organización.	Personal capacitado mejora calidad y mercados.	Esencial para eficiencia y alta calidad.

Interpretación: La profesionalización del capital humano se percibe como un pilar estratégico para el desempeño organizacional y la proyección internacional del café. Tanto expertos como cooperativas resaltan que contar con personal capacitado mejora procesos, asegura el cumplimiento normativo y eleva la calidad del producto. Sin embargo, la escasez de técnicos especializados representa una barrera estructural que impide avanzar hacia una inserción sólida en mercados globales.

Figura 13.

Impacto del personal capacitado

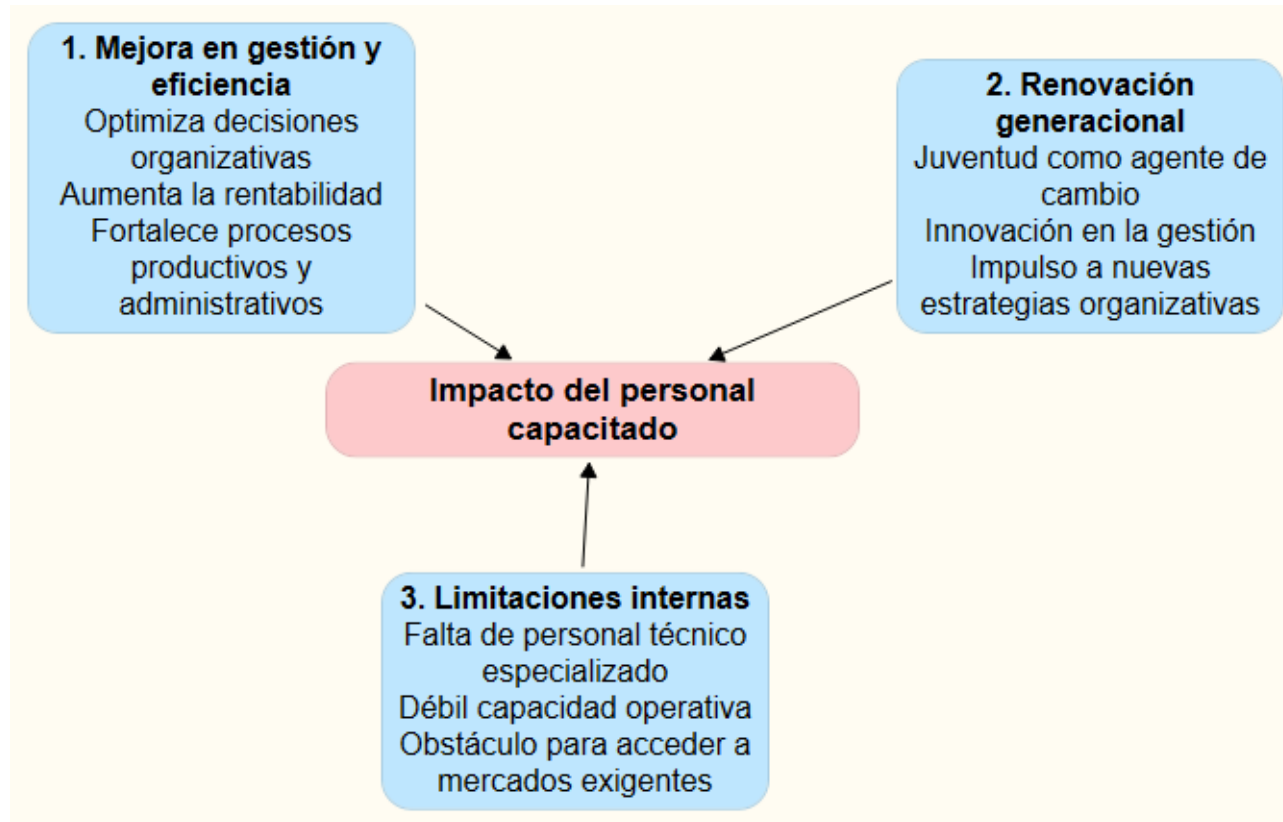


Tabla 32

Capacitación - Sugerencias para mejorar el rendimiento exportador (expertos)

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
15. Sugerencias para mejorar el rendimiento exportador	Cumplir reglamentos, capacitar al talento humano, liderazgo desde la gerencia, supervisión eficiente.	Incentivar al productor desde el inicio, relación sólida y técnica.	Apostar por valor agregado, articularse con sectores público-privados.	Fortalecer asociatividad, facilitar financiamiento, digitalización, capacitación continua.	Facilitar financiamiento accesible.

Tabla 33

Capacitación - Sugerencias para mejorar el rendimiento exportador (cooperativas)

Indicador	Aromayo	Laguna de los Córdoros	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
15. Sugerencias para mejorar el rendimiento exportador	Conocer costos, mejorar calidad, posicionar producto antes de aumentar volumen.	Conocer costos y reducirlos, proyectos sociales.	Confianza del productor en su organización.	Capacitación especializada.	Fidelización de socios.	Apoyo coordinado a productores.	Diversificar mercados y mejorar calidad del café.

Interpretación: Expertos y cooperativas resaltan la necesidad de controlar costos, posicionar el producto con enfoque estratégico y fortalecer el vínculo con los productores. Además, plantean que el crecimiento exportador demanda alianzas sólidas y una mirada que trascienda la producción para consolidar nuevos mercados.

Figura 14.

Sugerencias para mejorar el rendimiento exportador

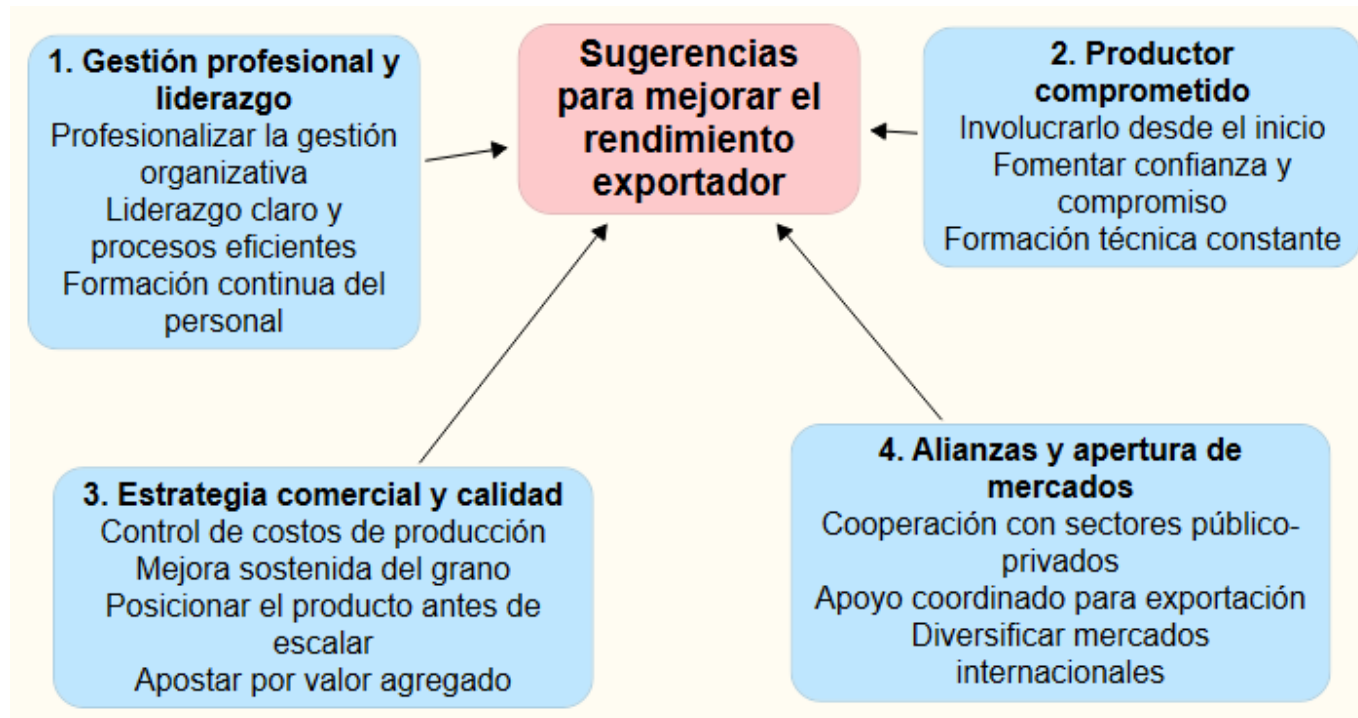


Tabla 34

Capacitación - Retos enfrentados por las empresas agroexportadoras (expertos)

Indicador	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
16. Retos enfrentados por las empresas agroexportadoras	Competitividad, informalidad, precios.	Desconfianza por pagos tardíos, genera incumplimientos y cancelaciones.	Fragmentación productiva, baja formalización, brecha de calidad, falta de vínculos y financiamiento.	Infraestructura deficiente, poco acceso a seguros y financiamiento, baja tecnificación.	Las organizaciones deben funcionar como empresas para lograr sostenibilidad.

Tabla 35

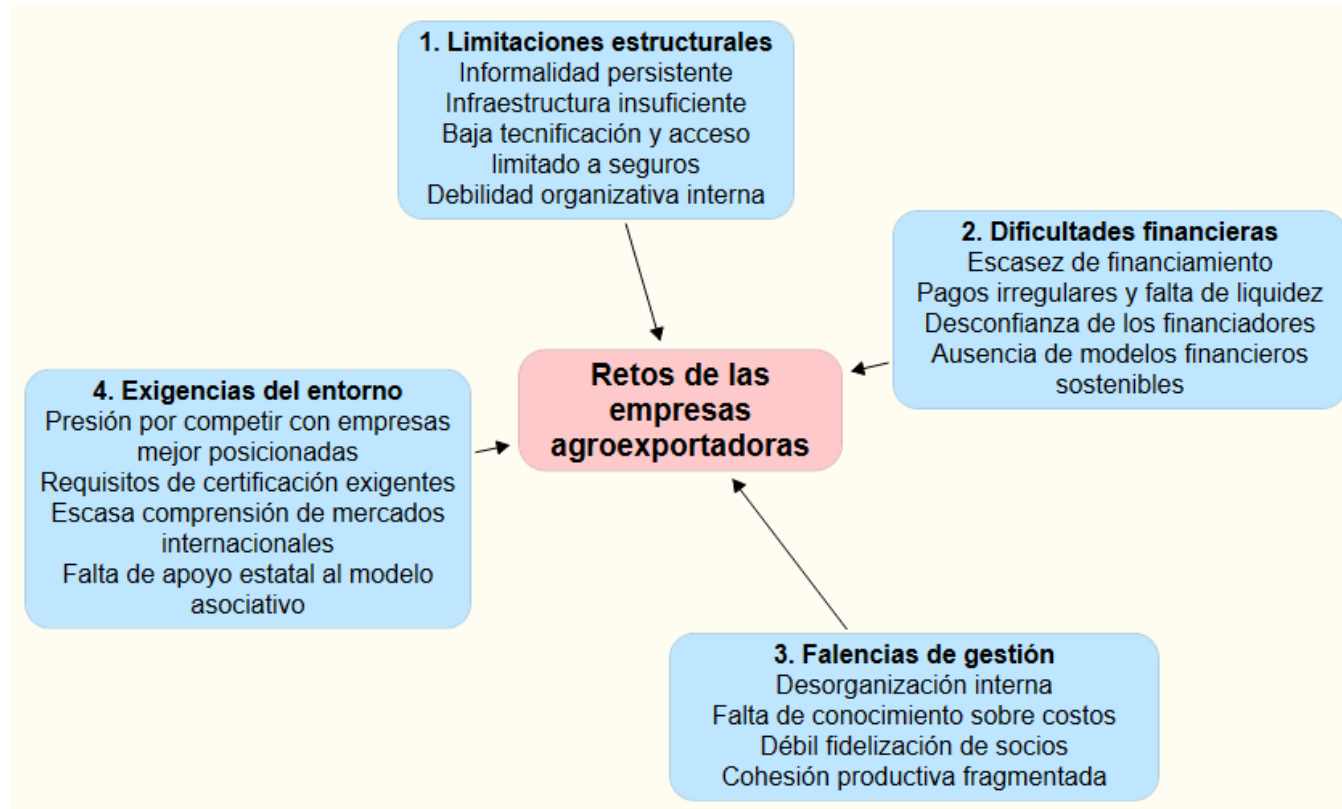
Capacitación - Retos enfrentados por las empresas agroexportadoras (cooperativas)

Indicador	Apromayo	Laguna de los Córdones	Valle de Incahuasi	Sol del Oriente	Bosques del Alto Mayo	Frutos de Selva	Finca Cascadas de Cueva
16. Retos enfrentados por las empresas agroexportadoras	Financiamiento, fidelización de socios, conocimiento de costos.	Precios inestables, baja productividad, problemas logísticos.	Fortalecer el modelo cooperativo, mayor apoyo estatal.	Falta de financiamiento y conocimiento de mercados.	Competencia con empresas, necesidad de certificaciones.	Competencia privada y falta de financiamiento.	Falta de financiamiento.

Interpretación: El acceso al crédito para las agroexportadoras y cooperativas cafetaleras no solo está limitado por la falta de recursos, sino por debilidades estructurales como informalidad, escasa infraestructura, desorden interno y bajo conocimiento del entorno comercial. Estas falencias las vuelven poco confiables para los financiadores. Ante ello, se plantea profesionalizar la gestión, fortalecer la cohesión interna y exigir un mayor respaldo estatal al modelo asociativo.

Figura 15.

Retos enfrentados por las empresas agroexportadoras



CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Sobre el objetivo general

En cuanto al objetivo general, los hallazgos del estudio evidencian que, al trabajar colectivamente, los productores pueden consolidar volúmenes exportables, acceder a certificaciones como Comercio Justo y Orgánico, y penetrar mercados especializados donde el café se valoriza más. Esto se alinea con Oviedo (2023), quien señala que las asociaciones permiten obtener mejores precios y evitar intermediarios, y con Grashuis y Skevas (2023), que encontraron mayores ingresos, acceso a tecnología y ventas internacionales entre caficultores miembros de cooperativas. Esta similitud se debe a que las ventajas estructurales de la asociatividad generan sinergias productivas y fortalecen las capacidades organizativas.

El estudio de Belderbos (2022) contrariamente a esta investigación, evidenció que en la República Democrática del Congo la integración a cooperativas no supuso mejoras económicas relevantes para los caficultores, resultado que contrasta con el caso peruano, donde el entramado institucional más estable y los vínculos con mercados globales han fortalecido el papel de las organizaciones asociativas. Tapia (2022) define la asociatividad como un proceso de articulación solidaria orientado a fines comunes, que mantiene la autonomía jurídica, pero permite compartir recursos y acceder a oportunidades colectivas. Si bien pertenecer a una cooperativa no asegura el éxito, cuando estas cuentan con liderazgo técnico y visión de mercado, pueden desempeñar un rol estratégico en la competitividad cafetalera.

Sobre el primer objetivo específico

La evidencia obtenida del primer objetivo específico demuestra que, las organizaciones con estatus formal han logrado acceder a certificaciones, establecer precios

diferenciados y beneficiarse de mecanismos como la devolución del IGV para exportadores. Estos resultados se alinean con Carcausto y Del Castillo (2023), quienes destacaron el impacto positivo de la formalización sobre el desempeño exportador de las asociaciones cafetaleras del norte del país. Igualmente, Reyes y Santana (2020) concluyeron que la formalización fue decisiva para que productores de café especial incrementaran tanto el volumen como el valor de sus envíos al exterior. Esta convergencia se debe a que el reconocimiento legal dota a las organizaciones de legitimidad operativa, condiciones tributarias favorables y credibilidad ante compradores.

Aunque Giraldo et al. (2020) advierten que la ausencia de personería jurídica en muchas asociaciones rurales representa un obstáculo estructural para su inclusión en el comercio formal, el presente estudio muestra un escenario distinto: las cooperativas evaluadas han logrado institucionalizarse y acceder a mercados internacionales. Sin embargo, esta formalización no garantiza por sí misma el éxito exportador. Su efectividad se potencia cuando se articula con una gestión organizativa sólida, acompañamiento técnico constante y capacidad de respuesta ágil ante las dinámicas del mercado, elementos clave para sostener su competitividad.

Sobre el segundo objetivo específico

Los resultados obtenidos del segundo objetivo específico, evidencian que el financiamiento ha sido un recurso esencial, aunque con efectos desiguales, en el impulso exportador de los pequeños caficultores peruanos. Aquellas cooperativas que accedieron a créditos adaptados a sus ritmos productivos lograron sostener operaciones clave como el acopio, la compra de insumos, el pago a socios y la mejora de su infraestructura logística, factores que repercutieron directamente en el incremento del volumen exportado y en una

mayor continuidad comercial. Sin embargo, el acceso al crédito dista de ser equitativo. Muchas organizaciones formalizadas continúan enfrentando barreras estructurales como procesos burocráticos complejos, exigencias de garantías inalcanzables y escasa confianza por parte del sistema financiero, lo que limita su capacidad de consolidarse en el mercado internacional.

En línea con Carcausto & Del Castillo (2023), este estudio reconoce que el financiamiento influye positivamente en el desempeño exportador, al facilitar certificaciones, logística y continuidad productiva. No obstante, a diferencia de lo señalado por dichos autores, quienes lo observan como una ventaja consolidada en empresas exitosas, se enfatiza aquí su carácter limitado y condicionado, especialmente en cooperativas con dificultades estructurales. Pinedo Cohaila (2023), desde el sector cacaoero, también respalda esta relación al mostrar aumentos de hasta 30 % en exportaciones cuando se accede a fondos. Varón & Báez (2021) consideran al financiamiento un componente estratégico en la competitividad agroexportadora; sin embargo, su implementación enfrenta obstáculos como la aversión al endeudamiento, escaso capital social y capacidades organizativas insuficientes para su adecuada gestión.

Sobre el tercer objetivo específico

Los resultados del tercer objetivo específico muestran que la capacitación ha funcionado como un eje fundamental en el fortalecimiento de las competencias técnicas, operativas y comerciales de las cooperativas cafetaleras que participan activamente en el comercio exterior. La formación ofrecida a sus miembros no solo ha perfeccionado las labores agrícolas, sino que también ha permitido estandarizar procedimientos de postcosecha, trazabilidad y control de calidad, aspectos exigidos por los mercados

internacionales. Además, se ha observado que el desarrollo del capital humano ha repercutido positivamente en la eficiencia productiva, en una gestión institucional más profesional y en la consolidación de relaciones duraderas con los socios.

Al comparar los resultados con el estudio de Reyes & Santana (2020), se confirma que la capacitación técnica tiene un rol decisivo en el acceso y permanencia en mercados internacionales, al mejorar la calidad y el rendimiento exportador del café especial. Sin embargo, Carcausto & Del Castillo (2023) discrepan, al no encontrar efectos significativos de la formación en su análisis del clúster del norte, lo cual podría deberse a que centraron su atención en variables como financiamiento y percepción de mercado. Tapia (2022) sostiene que la capacitación, cuando se integra al modelo organizativo, puede desencadenar transformaciones profundas en la toma de decisiones y en la sostenibilidad. Así, su impacto se vuelve tangible en aquellas cooperativas que traducen el aprendizaje en acción concreta dentro de sus procesos productivos y comerciales.

Limitaciones de los hallazgos.

Se tiene que, los hallazgos no son extrapolables a todo el sector debido a la naturaleza focalizada de los casos analizados. Las experiencias recogidas reflejan entornos relativamente organizados, lo que deja al margen formas asociativas más dispersas o en proceso de consolidación. El recorte temporal 2023–2024 también limita la posibilidad de observar transformaciones progresivas o impactos derivados de factores externos como alteraciones en el mercado global, fenómenos climáticos extremos o cambios regulatorios. Asimismo, aspectos estructurales críticos como las desigualdades territoriales, la precariedad institucional o la brecha digital fueron abordados de manera tangencial,

restringiendo una lectura más integral de los condicionantes que afectan la sostenibilidad y escalabilidad del modelo asociativo en el ámbito exportado.

Implicancias de los hallazgos.

Los resultados ofrecen una brújula útil para reorientar las estrategias de fortalecimiento del sector cafetalero exportador. Más allá de otorgar certificados de formalización o desembolsar créditos, lo que se revela como fundamental es la construcción de capacidades sostenidas: liderazgos con visión, estructuras organizativas dinámicas y procesos de formación que vayan más allá de lo técnico y apuesten por el desarrollo humano. A nivel institucional, los hallazgos también son una advertencia: no basta con apoyar a quienes ya destacan, sino que urge identificar y acompañar a organizaciones con potencial aún no consolidado. Las cooperativas tienen ante sí el desafío de profesionalizarse sin perder su arraigo comunitario, de construir una identidad exportadora que no solo lleve café al mundo, sino que cuente una historia sólida de organización, calidad y resiliencia.

Desde el plano teórico, los hallazgos muestran que la asociatividad debe entenderse como una práctica social situada, construida en torno a la confianza, la cooperación cotidiana y el sentido de pertenencia, más que como una figura administrativa o técnica. Esta mirada exige superar modelos analíticos rígidos e incorporar enfoques que reconozcan lo comunitario y lo simbólico en las dinámicas económicas. En lo metodológico, el diseño fenomenológico permitió explorar cómo los actores experimentan y dotan de sentido a sus procesos organizativos, revelando matices imposibles de capturar con herramientas cuantitativas.

Conclusiones.

El estudio permitió confirmar el objetivo general, revelando que, la asociatividad influyó en el impulso exportador de los pequeños productores de café en Perú durante el periodo 2023–2024. Su verdadero potencial se activa cuando factores como la formalización, financiación y capacitación actúan de forma articulada dentro de estructuras organizativas bien consolidadas.

En cuanto al primer objetivo específico, se resaltó que, la formalización en el marco de la asociatividad ha demostrado ser una puerta de entrada a mercados exigentes, al facilitar certificaciones, acceso a créditos y mayor poder de negociación. Sin embargo, su eficacia exportadora depende de la capacidad de las organizaciones para sostener estructuras internas eficientes y adaptativas.

En perspectiva del segundo objetivo específico, se hizo evidente que, el financiamiento articulado desde la asociatividad cumple un papel esencial al mantener operativas tareas estratégicas como la logística o el acopio. No obstante, muchas cooperativas siguen limitadas por barreras estructurales que dificultan el acceso a créditos adecuados.

En concordancia al tercer objetivo específico, se infiere que, la capacitación promovida por estas cooperativas cafetaleras ha elevado la calidad y la gestión interna, sobre todo cuando responde de forma práctica y constante a los retos del comercio internacional.

Referencias

- Belderbos, O. (2022). *Impact of coffee cooperatives on smallholder producers in Eastern Congo, a GPN case study* [Tesis de maestría, Universidad de Gante]. <http://lib.ugent.be/catalog/rug01:003062341>
- Carcausto, S., & Del Castillo, S. (2023). *La asociatividad aplicada por las empresas exportadoras de café en grano verde del clúster norte del Perú y la relación con su desempeño exportador en el periodo 2016-2020* [Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. <http://hdl.handle.net/10757/668149>
- Dilas-Jiménez, J. O., & Julca-Otiniano, A. (2023). Importancia de la organización de los productores cafetaleros en el Perú. *Journal Scientific Research World Economy EconConnections*, 1(1), 16-23. <https://doi.org/10.47422/econconnections.v1i1.4>
- Getachew, Z., Beyene, F., Haji, J., & Lemma, T. (2023). Impact of Membership to Certified Coffee Marketing Cooperatives on the Income of Smallholder Farmers in Jimma Zone of Oromia Region, Ethiopia. *International Journal of Economics*, 8(1), 100-126. <https://doi.org/10.47604/ijecon.2047>
- Grashuis, J., & Higuchi, A. (2023). Cooperatives as instruments of smallholder development: Evidence from banana, cocoa, coffee, and palm oil producers in Peru. *Journal of Agriculture and Rural Development in the Tropics and Subtropics, Supplement*, 124(2), 137-148. <https://doi.org/10.17170/kobra-202311028940>
- Grashuis, J., & Skevas, T. (2023). What is the benefit of membership in farm producer organizations? The case of coffee producers in Peru. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 94(2), 423-443. <https://doi.org/10.1111/apce.12390>
- Hartatri, D. F. S., & Neilson, J. (2021). Livelihood strategies of smallholder coffee farmers: case study in Simalungun, North Sumatera. *E3S Web of Conferences*, 306, 02051. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202130602051>
- Montero Panta, M. S., & Taboada Montoya, J. J. (2023). *Asociatividad y potencial exportador de los productores de chirimoya, distrito de Callahuanca Huarochirí, Lima 2023* [Tesis de licenciatura, Universidad Tecnológica del Perú]. <https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/9207>

- Moscoso Gómez, P. (2020). *Análisis de las Capacidades Dinámicas en la Internacionalización de Asociaciones y Cooperativas Agrarias en la región de Cusco, año 2019* [Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)]. <https://doi.org/10.19083/tesis/653716>
- Oviedo, J. V. (2023). Associativity of small farmers and exports in the Peruvian region of Cajamarca. *Apuntes*, 51(96), 163-192. <https://doi.org/10.21678/apuntes.96.1970>
- Pérez Córdova, Y. M., Cabrera Villena, F., Leiva Cabrera, M. A., Mashian Juwau, J., & Puican Rodríguez, V. H. (2022). Peru-Germany: impact of Covid-19 on coffee agro-exports 2018 – 2021. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(4), 159-174. <https://doi.org/10.51798/sijis.v3i4.458>
- Phimmavong, S., Maraseni, T. N., Keenan, R. J., Phongoudome, C., & Douangphosy, B. (2023). Impact of the coronavirus pandemic on financial returns of smallholder coffee plantations in Lao PDR. *Agroforestry Systems*, 97(4), 533-548. <https://doi.org/10.1007/s10457-023-00808-4>
- Pinedo Coñaña, A. (2023). *Factores que influyen en la exportación del cacao proveniente de la región San Martín, Perú 2023* [Tesis de Licenciatura, Universidad Privada de Tacna]. <http://hdl.handle.net/20.500.12969/3323>
- Reyes, C. V., & Santana, G. M. (2020). *Análisis de los factores: Calidad, capacitación y asociatividad que influyen en las exportaciones de café especial de Chanchamayo Junín, Perú en el periodo 2014-2018* [Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. <https://doi.org/http://doi.org/10.19083/tesis/652891>
- Rodríguez Vásquez, D. L. (2023). Sostenibilidad económica de las organizaciones caficultoras a través de los costos de exportación. *Revista de Climatología*, 23, 3370-3379. <https://doi.org/10.59427/rcli/2023/v23cs.3370-3379>
- Rojas, R. C. T. (2022). Key Dimensions for Economic Growth of Small Coffee Farmers in Tocache, Peru. *Gestión en El Tercer Milenio*, 25(50), 107-115. <https://doi.org/10.15381/gtm.v25i50.24287>

- Sengere, R. W., Curry, G. N., & Koczberski, G. (2019). Forging alliances: Coffee grower and chain leader partnerships to improve productivity and coffee quality in Papua New Guinea. *Asia Pacific Viewpoint*, 60(2), 220-235. <https://doi.org/10.1111/apv.12222>
- Utrilla-Catalan, R., Rodríguez-Rivero, R., Narvaez, V., Díaz-Barcos, V., Blanco, M., & Galeano, J. (2022). Growing Inequality in the Coffee Global Value Chain: A Complex Network Assessment. *Sustainability*, 14(2), 672. <https://doi.org/10.3390/su14020672>

Anexos

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones/categorías	Indicadores/Sub categorías	Instrumentos	Escala de Medición
Asociatividad	Se refiere a la cooperación y trabajo conjunto entre empresas, productores o individuos con objetivos comunes. Implica la unión de esfuerzos y recursos para lograr beneficios mutuos.	Se refiere a las representaciones, opiniones y visiones sobre la asociatividad en las dimensiones de formalización, financiamiento y capacitación	Formalización	1. Funciones del informante 2. Comprensión del concepto de asociatividad 3. Efectividad de las tácticas implementadas para mejorar la formalización 4. Impacto de la asociatividad formal en el volumen y valor de las exportaciones. 5. Beneficios percibidos debido a la asociatividad formal. 6. Características comunes en modelos asociativos formales. 7. Relación entre la competitividad y el éxito exportador. 8. Mejora en rendimiento exportador post-formalización. 9. Beneficios y costos tras la formalización como asociado	Guía de entrevista para responsables de cooperativas Guía de entrevista para expertos	Preguntas abiertas
			Financiamiento	10. Importancia del financiamiento para realizar exportaciones en empresas asociativas de café en grano. 11. Efectividad de los programas estatales en facilitar el acceso a financiamiento para empresas. 12. Dificultades enfrentadas para obtener financiamiento		
			Capacitación	13. Relevancia de las capacitaciones		

				14. Impacto del personal capacitado 15. Sugerencias para mejorar el rendimiento exportador 16. Retos enfrentados por las empresas agroexportadoras		
Exportaciones de café	Se refieren a la comercialización internacional del café en grano producido a nivel local. Incluye factores como volumen, valor, países destino, precio y competitividad.	Comprende el total de volumen exportador, valor de las exportaciones y destino exportador	Volumen exportado	Exportaciones (t)	Ficha de recolección de datos	Datos de la SUNAT
			Valor de las exportaciones	Exportaciones (FOB\$)		
			Destino exportador	País de destino		

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables	Dimensiones /categorías	Indicadores/Sub categorías	Ítems	Escala de Evaluación	Metodología
¿Cómo es la asociatividad en las exportaciones de pequeños productores de café peruano en el periodo 2023-2024?	Analizar los efectos de la asociatividad en las exportaciones de pequeños productores de café peruano en el periodo 2023-2024.	No se plantea por ser cualitativo	Asociatividad	Formalización	1. Funciones del informante 2. Comprensión del concepto de asociatividad 3. Efectividad de las tácticas implementadas para mejorar la formalización 4. Impacto de la asociatividad formal en el volumen y valor de las exportaciones. 5. Beneficios percibidos debido a la asociatividad formal. 6. Características comunes en modelos asociativos formales. 7. Relación entre la competitividad y el éxito exportador. 8. Mejora en rendimiento exportador post-formalización. 9. Beneficios y costos tras la formalización como asociado	1-9	Preguntas abiertas	Tipo: Aplicada Nivel: Explicativo
				Financiamiento	10. Importancia del financiamiento para realizar exportaciones en empresas asociativas de café en grano. 11. Efectividad de los programas estatales en facilitar el acceso a financiamiento para empresas. 12. Dificultades enfrentadas para obtener financiamiento	10-11		Enfoque: Cualitativo Diseño: No experimental
				Capacitación	13. Relevancia de las capacitaciones 14. Impacto del personal capacitado 15. Sugerencias para mejorar el rendimiento exportador	13-16		Área de estudio: Perú Población: Cooperativas productoras y
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específica						
¿Cómo es la formalización para las exportaciones de	Analizar la formalización para las exportaciones de pequeños	No se plantea por ser cualitativo						

pequeños productores de café peruano en el periodo 2023-2024?	productores de café peruano en el periodo 2023-2024				16. Retos enfrentados por las empresas agroexportadoras enfrentadas para obtener financiamiento			exportadoras de café del Perú
¿Cómo es la capacitación para las exportaciones de pequeños productores de café peruano en el periodo 2023-2024?	Analizar la capacitación para las exportaciones de pequeños productores de café peruano en el periodo 2023-2024	Exportaciones	Valor de la exportación	Exportaciones (FOB\$)		Datos de la SUNAT	Muestra: 5 expertos y 7 cooperativas	
¿Cómo es el financiamiento para las exportaciones de pequeños productores de café peruano en el periodo 2023-2024?	Analizar el financiamiento para las exportaciones de pequeños productores de café peruano en el periodo 2023-2024						Técnica: entrevista	
							Instrumento: entrevista semiestructurada	

Anexo N°2. Entrevistas

2.1 Entrevistas a representantes de cooperativas

1. ¿Puede describir su rol actual y las funciones principales que desempeña en su lugar de trabajo?
2. ¿Cómo interpreta usted el concepto de asociatividad y qué tipos de asociatividad conoce?
3. ¿Qué tácticas se están utilizando para fortalecer la formalización de los asociados entre las empresas que comercializan café en grano?
4. ¿Piensa que la asociatividad formal es un elemento relevante para mejorar el desempeño exportador de los pequeños productores de café y por qué lo cree así?
5. Desde su perspectiva, ¿cuáles son las ventajas de la asociatividad formal para los pequeños productores de café?
6. Basado en su experiencia, ¿cuál sería el perfil típico de las empresas formales que comercializan café en grano y eligen un modelo asociativo?
7. ¿Cómo afectan la competitividad en precio y calidad del café en grano al éxito de las exportaciones?
8. ¿De qué manera impacta la formalización de los pequeños productores de café asociados en el rendimiento de sus exportaciones?
9. Según su experiencia, ¿cuál es beneficio y costo para los pequeños productores de café de formalizarse dentro de un modelo de asociatividad?
10. ¿Considera fundamental el financiamiento para llevar a cabo las exportaciones de café en grano en empresas asociativas?

11. En su opinión, ¿los programas estatales facilitan que las empresas accedan a más financiamiento?
12. ¿Podría compartir algunas dificultades que ha enfrentado o enfrenta para obtener financiamiento?
13. ¿Cuán relevante cree que son las capacitaciones ofrecidas sobre actualizaciones del sector y tendencias actuales para las empresas que comercializan y exportan café en grano?
14. ¿Qué piensa sobre la importancia de tener personal capacitado en el sector para la ejecución de un proceso productivo adecuado y cómo afecta esto al desempeño exportador de las empresas?
15. ¿Qué sugerencias tiene para mejorar el rendimiento exportador de los pequeños productores de café y de las cooperativas?
16. ¿Cuáles son los principales retos que enfrentan las empresas agroexportadoras peruanas de café en grano en el desarrollo de su asociatividad?

2.2. Entrevistas a expertos

1. ¿Podría describir su trayectoria profesional?
2. Desde su experiencia, ¿cómo evalúa los diferentes modelos de asociatividad que existen en el sector cafetalero peruano?
3. ¿Qué estrategias considera más efectivas para promover y fortalecer la formalización de la asociatividad entre los productores y comercializadores de café en grano?
4. Basado en su conocimiento del sector, ¿qué impacto tiene la asociatividad formal en el desempeño exportador de los pequeños productores de café?

5. ¿Cuáles son los beneficios más significativos que ha observado en las organizaciones de pequeños productores que han adoptado por la formalidad?
6. ¿Qué características comunes identifica en las empresas cafetaleras que han logrado implementar exitosamente modelos asociativos formales?
7. Desde su perspectiva, ¿cómo influyen los factores de precio y calidad en la competitividad internacional del café peruano?
8. ¿Qué relación observa entre el nivel de formalización de las asociaciones de productores y su éxito en los mercados internacionales?
9. En su experiencia, ¿cuál es el balance entre costos y beneficios de la formalización para las organizaciones de pequeños productores?
10. ¿Qué papel juega el acceso al financiamiento en el desarrollo exportador de las organizaciones asociativas del café?
11. ¿Cómo evalúa la efectividad de los programas estatales existentes para facilitar el acceso al financiamiento del sector?
12. ¿Cuáles son las principales barreras que ha identificado en el acceso al financiamiento para las organizaciones cafetaleras?
13. Desde su punto de vista, ¿qué rol juegan las capacitaciones técnicas y comerciales en la competitividad del sector?
14. ¿Cómo influye el nivel de especialización del capital humano en la capacidad exportadora de las organizaciones cafetaleras?
15. ¿Qué recomendaciones daría para mejorar la competitividad exportadora de las cooperativas y asociaciones de pequeños productores?

16. En su opinión, ¿cuáles son los desafíos estructurales más importantes que enfrenta el sector cafetalero peruano en términos de asociatividad y exportación?

Anexo N°3. Validaciones

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombre y apellidos:	Sergio Gustavo Aldana Sánchez
Cargo:	Docente Tiempo Completo
Institución /Empresa:	UPN

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los Ítems del instrumento y marcar con una “X” dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Buena (Más del 70% del total de ítems cumple con el indicador)

Aspectos de validación del instrumento		1	2	3	Sugerencias
Criterio	Indicador	D	R	B	
Pertinencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
Coherencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
Congruencia	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que miden.			X	
Suficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			X	
Objetividad	Los ítems miden comportamientos y acciones observables.			X	

Consistencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			X	
Organización	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo a dimensiones e indicadores.			X	
Claridad	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.			X	
Formato	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			X	
Estructura	El instrumento cuenta con instrucciones, consignas y opciones de respuesta bien definidas.			X	
CONTEO TOTAL					TOTAL
Realizar el conteo de acuerdo con puntuaciones asignadas a cada indicador					

Coefficiente de validez:

$$\frac{A+B+C}{30} =$$

CALIFICACIÓN GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

Trujillo, 25 de Noviembre del 2024

Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 - 1,00	Validez muy buena



Firma

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombre y apellidos:	Benilda Maria Amado Guerra
Cargo:	Docente Tiempo Completo
Institución /Empresa:	UPN

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los Ítems del instrumento y marcar con una “X” dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

4. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
5. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
6. Buena (Más del 70% del total de ítems cumple con el indicador)

Aspectos de validación del instrumento		1	2	3	Sugerencias
Criterio	Indicador	D	R	B	
Pertinencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
Coherencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
Congruencia	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que miden.			X	
Suficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			X	
Objetividad	Los ítems miden comportamientos y acciones observables.			X	
Consistencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			X	

Organización	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo a dimensiones e indicadores.			X	
Claridad	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.			X	
Formato	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			X	
Estructura	El instrumento cuenta con instrucciones, consignas y opciones de respuesta bien definidas.			X	
CONTEO TOTAL Realizar el conteo de acuerdo con puntuaciones asignadas a cada indicador					TOTAL

Coefficiente de validez:

$$\frac{A+B+C}{30} =$$

CALIFICACIÓN GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

Trujillo, 25 de Noviembre del 2024

Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 - 1,00	Validez muy buena



Firma

DNI:41281079

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL
INSTRUMENTO FICHA DE VALIDACIÓN DEL
INSTRUMENTO**

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombre y apellidos:	Gustavo Barrantes Morales
Cargo:	Coordinador Académico
Institución /Empresa:	UPN

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los Ítems del instrumento y marcar con una “X” dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

7. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)

8. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)

9. Buena (Más del 70% del total de ítems cumple con el indicador)

Aspectos de validación del instrumento		1	2	3	Sugerencias
Criterio	Indicador	D	R	B	
Pertinencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
Coherencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
Congruencia	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que miden.			X	
Suficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			X	
Objetividad	Los ítems miden comportamientos y acciones observables.			X	

Consistencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			X	
Organización	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo a dimensiones e indicadores.			X	
Claridad	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.			X	
Formato	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			X	
Estructura	El instrumento cuenta con instrucciones, consignas y opciones de respuesta bien definidas.			X	
CONTEO TOTAL Realizar el conteo de acuerdo con puntuaciones asignadas a cada indicador					TOTAL

Coefficiente de validez:

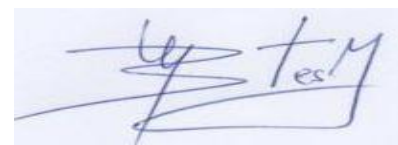
$$\frac{A+B+C}{30} =$$

CALIFICACIÓN GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

Trujillo, 25 de Noviembre del 2024

Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 - 1,00	Validez muy buena



Firma