UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TESIS

ASOCIATIVIDAD DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMON DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACION ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADAS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Autor (es):
Bach. Flores Leonardo Heirely
ORCID: 0000-0003-0530-5797
Bach. More Piscoya Fiorella Jesus
ORCID: 0000-0003-2919-8041

Asesor:
Mg. Carrion Mezones Jean Michell
ORCID: 0000-0003-3237-9468

Línea de Investigación:
Gestión Empresarial y Emprendimiento

Pimentel – Perú

2021

Aprobación del jurado

Asociatividad de caficultores en la localidad de Limón de Porcuya para promover la exportación orientadas al mercado estadounidense.

Asesor Metodológico

Asesor Especialista

Presidente del Jurado de Tesis

Secretario del Jurado de Tesis

Vocal del Jurado de Tesis

Dedicatoria

Dedicamos este proyecto de tesis a las personas que siempre estuvieron en constante apoyo para lograr una meta más en nuestras vidas, principalmente a nuestros padres quienes arduamente nos apoyaron durante todo este proceso, a nuestros hermanos quienes incentivaron nuestras ganas de continuar y las personas que forman parte de nuestro círculo social más cercano.

Agradecimiento

En primer lugar, agradecer a Dios por darnos la salud y las oportunidades de seguir avanzando en el ámbito profesional, por cuidar de nosotras en cada paso que hemos dado; asimismo agradecer a los docentes que aportaron sus conocimientos para el desarrollo de la presente investigación y a los que contribuyen en el desarrollo académico profesional.

ASOCIATIVIDAD DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMON DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACION ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

ASSOCIATIVITY OF COFFEE FARMERS IN THE LOCALITY OF LIMON DE PORCUYA TO PROMOTE EXPORTS ORIENTED TO THE US MARKET

Heirely Flores Leonardo
Fiorella Jesús More Piscoya

Resumen

El objetivo de la investigación fue proponer un plan de asociatividad en la zona rural de Limón de Porcuya para exportar el café al mercado americano, para este análisis se utilizó una metodología del tipo descriptiva propositiva, un enfoque mixto y bajo el diseño no experimental transversal; asimismo se utilizó un muestreo no probabilístico por conveniencia. Las técnicas de recolección de datos para medir la variable dependiente e independiente, se utilizó la entrevista a expertos en comercio exterior, encuesta a los caficultores de Limón de Porcuya y como última herramienta se empleó el análisis documental.

Para la variable, asociatividad, los resultados más relevantes obtenidos fueron que un porcentaje de 64,7 % de los caficultores muestran interés por formar parte de una asociación, sin embargo, 41,2% de estos productores consideraron que la asociación aún no se ha logrado concretar a falta de gestión municipal. Como resultados más importantes para la variable, exportación, se identificó que estos caficultores cuenta con terrenos de cultivo favorables para la producción eficiente del café, eso lo reflejaron con los resultados donde el 75% de ellos cuentan con al menos 1 y 1 ½ de hectáreas cultivadas, lo cual cubre la mínima cantidad requerida por el mercado internacional.

Se concluye que los caficultores deberían aplicar las estrategias planteadas dentro de la propuesta de asociatividad, siempre y cuando se cuente con el apoyo de las autoridades competentes y, asimismo, recibir más orientaciones con respecto a formalizar una asociación.

PALABRAS CLAVES: Exportación y Asociatividad.

Abstract

The objective of the research was to propose an associativity plan in the rural area of Limón de Porcuya to export coffee to the American market. For this analysis, a propositional descriptive methodology was used, a mixed approach and under the non-experimental transversal design; Likewise, a non-probabilistic convenience sampling was used. The data collection techniques to measure the dependent and independent variable, the interview with experts in foreign trade, a survey of the coffee growers of Limón de Porcuya and as the last tool, the documentary analysis was used.

For the variable, associativity, the most relevant results obtained were that a percentage of 64.7% of the coffee growers show interest in being part of an association, however, 41.2% of these producers considered that the association had not yet been established. achieved in the absence of municipal management. As the most important results for the variable, export, it was identified that these coffee growers have favorable cultivation lands for efficient coffee production, this was reflected in the results where 75% of them have at least 1 and 1 ½ hectares cultivated, which covers the minimum quantity required by the international market.

It is concluded that coffee growers should apply the strategies outlined in the associativity proposal, as long as they have the support of the competent authorities and, likewise, receive more guidance regarding formalizing an association.

KEY WORDS: Export and Associativity.

INDICE

Aprobación del jurado ii
Dedicatoria iii
Agradecimiento iv
Resumen v
Abstract vi
I. INTRODUCCION 11
1.1. Planteamiento del problema 12
Internacional 12
Nacional 13
Local 14
1.2. Antecedentes de estudio 16
A nivel Internacional 16
A nivel Nacional 19
A nivel Local 21
1.3. Teorías relacionadas al tema 23
1.3.1. Asociatividad 23
1.3.2. Exportación 26
1.4. Formulación del problema 29
1.5. Justificación e importancia del estudio 29
Justificación Práctica 29
Justificación Teórica 29
Justificación Metodológica 29
1.6. Hipótesis 30
1.7. Objetivos 30
Objetivo General 30
Objetivos específicos 30
II. Material y método 30
2.1. Tipo y diseño de Investigación 30
Investigación Descriptiva Propositiva 30
2.1.1. Población 31
2.1.2. Muestra 31
2.2. Variables, operacionalización 33
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad. 35
2.4. Procedimiento de análisis de datos 35

2.5. Criterios éticos 36
2.6. Criterios de Rigor Científicos 36
III. Resultados 37
3.1. Resultados en tablas y figuras 37
3.2. Discusión de resultados 80
3.3. Aporte Practico 83
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 92
4.1. Conclusiones 92
4.2. Recomendaciones 94
Referencias 95
ANEXOS 99

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Población de la investigación 31
Tabla 2: Variables y operacionalización de la investigación 33
Tabla 3: Criterios Éticos 36
Tabla 4: Criterios de Rigor Científico 36
Tabla 5: Funciones del asociante 37
Tabla 6: Funciones del asociado agricultor 38
Tabla 7: Funciones del administrador asociado 38
Tabla 8: Importancia de un modelo asociativo para productores rurales 39
Tabla 9: Principales pasos para constituir una asociación 40
Tabla 10: Jerarquización de una asociación 40
Tabla 11: Ventajas de formar una asociación 41
Tabla 12: Relevancia de las reuniones preliminares en una asociación 41
Tabla 13: Inversión aproximada para formar una asociación 42
Tabla 14: Representantes de una asociación 42
Tabla 15: Consideraciones dentro de un plan de actividades para un modelo asociativo 43
Tabla 16: Periodo adecuado para la ejecución del plan de actividades dentro de una asociación 43
Tabla 17: Rigurosidad en la formalización legal de una asociación 43
Tabla 18: Conocimiento acerca del término asociatividad 44
Tabla 19: Importancia de formar una asociación en la localidad Limón de Porcuya 45
Tabla 20: Ventajas que genera una asociación 46
Tabla 21: Mejoramiento de competitividad al asociarse 47
Tabla 22: Motivos por el cual no se ha formado una asociación 48
Tabla 23: Exportación mediante una asociación 49
Tabla 24: Mejoramiento de ingresos al formar una asociación 50
Tabla 25: Disminución de costos de producción al formar una asociación 51
Tabla 26: Intervención de las instituciones para la mejora de café 52
Tabla 27: Incremento de la oferta comercial del café al formar una asociación 53
Tabla 28: Expectativas de los cafetaleros al formar parte de una asociación 54
Tabla 29: Conocimiento acerca del termino exportación 55
Tabla 30: Importancia de la exportación de café 56
Tabla 31: Tipo de café que cultivan los agricultores Porcuyanos 57
Tabla 32:Cantidad de hectáreas de cultivo que poseen los cafetaleros Porcuyanos 58
Tabla 33:Cantidad de quintales cosechados en campaña 59
Tabla 34:Estimación de los caficultores acerca de la exportación de su producto 60
Tabla 35:Utilidad generada por la venta de café 61
Tabla 36:Mercado internacional conveniente para la exportación de café 62
Tabla 37:Factores climatológicos que afectan al cultivo de café 63
Tabla 38:Adecuado traslado del grano de café post cosecha 64

Tabla 39:Adecuado secado de café por parte de los agricultores Porcuyanos 65
Tabla 40:Volumen aproximado de café para su exportación 66
Tabla 41:Envase adecuado para la exportación 66
Tabla 42:Características que debe contener el diseño del envase para la exportación de café 66
Tabla 43:Relevancia del envase dentro de la presentación del producto en el exterior 67
Tabla 44:Tipos de envase para el grano de café 68
Tabla 45:Demanda del café en el mercado Estadounidense 68
Tabla 46:Restricciones para el ingreso del café al mercado de Estados Unidos 69
Tabla 47:Certificaciones para la exportación de café a Estados Unidos 69
Tabla 48:Influencia de las certificaciones para el ingreso del café a Estados Unidos 69
Tabla 49:Documentos necesarios para la exportación de café al mercado internacional 70
Tabla 50:Exportaciones de café en toneladas 71
Tabla 51:Importaciones de café en toneladas 72
Tabla 52: Empresas peruanas exportadoras de café 74
Tabla 53: Documentos de exportación emitidos por el exportador 75
Tabla 54: Documentos de exportación emitidos por el agente de aduanas . 75
Tabla 55: Documentos de exportación para el transporte 76
Tabla 56: Documentos de exportación emitidos por instituciones 76
Tabla 57: Clasificación arancelaria del café 76
Tabla 58: Regulaciones arancelarias 77
Tabla 59: Propuesta para la investigación 89
Tabla 60: Financiamiento para la propuesta de investigación 90
Tabla 61: Cronograma del plan de acción de la propuesta de investigación 91

I. INTRODUCCION

El café es uno de los productos estrellas del Perú, considerado el más sabroso del mundo por poseer un rico aroma y esencia única. Tomando en cuenta al (Ministerio de Agricultura y Riego, 2020) el Perú se encuentra dentro de los 10 principales exportadores de café a nivel mundial; sin embargo, aunque el Perú produce toneladas de dicho producto para abastecer el mercado internacional, existen zonas rurales donde el potencial cafetalero va en crecimiento con respecto a la producción, trabajando de manera individual y no de manera colectiva.

En la zona alto andina del departamento de Piura, se encuentra ubicado el centro poblado Limón de Porcuya, una zona agrícola donde su principal cultivo es el café, el cual forma parte del sustento económico de las familias porcuyanas, no obstante, la problemática identificada refiere al desconocimiento de un modelo empresarial el cual surge a partir del agrupamiento de individuos con un objetivo en común, de tal modo dichos productores no se proyectan más allá del trabajo individual, por lo que no ven las oportunidades comerciales que se generaría a través de una asociación.

La exportación forma parte de las oportunidades empresariales de desarrollo para empresas o medianos grupos económicos los cuales buscan expandirse más allá del territorio nacional, ya que ello genera un alto status empresarial, así mismo contribuye al desarrollo económico del país. Sin embargo, no es una tarea fácil, por lo que limita a muchos emprendedores a internacionalizarse, debido a que la exportación requiere de un proceso minucioso y demanda de una alta inversión.

Actualmente el mercado de Estados Unidos se ha vuelto muy exigente respecto al ingreso de productos para consumo humano, por lo que es indispensable contar con todos los requisitos que dicho mercado requiere, puesto que el consumidor millennials se preocupa por llevar una vida saludable; de tal manera se estima que a un futuro las restricciones sean más rigurosas a raíz de la crisis sanitaria en el que el planeta se encuentra inmerso.

El principal objetivo que engloba la investigación radica en una propuesta de estrategias para la formalización de un pequeño grupo de productores cafetaleros a través de un modelo asociativo con el fin de contribuir a la economía de la localidad, generando nuevas oportunidades laborales y mejorando el estilo de vida

de estos caficultores, de tal modo se espera que a través de este grupo asociativo se fomente la exportación a uno de los mercados más grandes del mundo.

1.1. Planteamiento del problema

Uno de los productos tradicionales con mayor demanda mundial y exquisito sabor como es el café, ha venido evolucionando año tras año de tal forma que logra convertirse en uno de los principales granos comercializados, y nuestro país no es ajeno a esta realidad, muchos peruanos se dedicaron a cultivar esta planta en sus diversas variedades, sin embargo, como todo pequeño agricultor no se tiene la capacidad de exportar, aun teniendo la calidad de producto, puesto que no satisface la cantidad que se le demanda internacionalmente, por ende solo terminan abasteciendo el mercado nacional.

Es cierto que el café es nuestro producto bandera y el más exportado después de los minerales, pero en los últimos años la competitividad internacional aumentó dejando como resultado una reducción de precios en la bolsa de valores, pero esto no significó dejar de exportar, lo que si se vio afectada con la reducción de índices de productividad.

Actualmente el cultivo y la comercialización de café, así como de muchos productos agro se ha visto seriamente golpeada por la pandemia (COVID19) y su futuro es incierto.

Internacional

En un artículo de Blomberg (EE.UU) manifiestan que la pandemia ha traído innumerables impactos, tal es el caso de la agricultura; como se sabe el temor por el contagio es inevitable y muchos de los gobiernos en el mundo han tomado como medida de prevención el aislamiento social, esto imposibilita el traslado de muchas personas dedicadas a los cultivos de café, por tal motivo la mano de obra es muy escasa; por tal motivo los productores de café más imponentes de América Latina (Colombia, Perú y Brasil) se han visto directamente afectados y temen que sus cosechas sean desperdiciadas, puesto que, para recolectar el grano se necesita la delicadeza de una persona para no maltratar el fruto, del mismo modo también se puede recolectar utilizando maquinaria, por ejemplo, en Brasil gran parte de las cosechas a mano están siendo sustituidas por maquinaria que agiliza su recolección; sin embargo tanto Perú como Colombia aún no cuentan con esa tecnología por lo que las cosechas aún se realizan de forma tradicional. Como

consecuencia se predice que la producción cafetalera no será suficiente para satisfacer la demanda, ya las reservas y los inventarios de este fruto se están agotando. (Perez, Quigley, & Almeida , 2020)

Un diario de Honduras señala que el café es uno de los productos más afectados por el detonante COVID 19, y es que a raíz de la crisis sanitaria se cerraron miles de cafeterías en el mundo, claro es ejemplo del gigante STARBUCKS, por esta razón la demanda mundial se redujo y por ende el precio también tuvo un declive, llegó al punto donde por una libra de café arábica se llegó a pagar menos de un dólar según datos de Bolsa de Valores de New York; es así que muchos productores en el mundo mostraron su desanimo por cultivar este grano, por otra parte en la Bolsa de Valores de Londres, el café robusta también tuvo una reducción en su valor comercial, de modo similar Vietnam principal productor de la variedad robusta tuvo una pequeña variación negativa en su mercado interno, es así que la ICO alerta un posible declive más agudo declive en la demanda mundial. (La Tribuna, 2020)

Si regresamos al historial productivo de café, en el año 2018 era todo un éxito, sin embargo, había un enemigo incontrolable que azotaba los cultivos:

En el diario el País, en el año 2018 donde la demanda de café se incrementaba, el cambio climático atacaba con fuerza y como efecto redujo muchas áreas de cultivo, por lo que los productores no se daban abasto con materia prima para cubrir la demanda por lo tanto los precios se elevaron y es que gracias a sus reservas de cosechas anteriores lograron acaparar parte de la demanda. No ha pasado mucho tiempo desde que Brasil el principal productor mundial de café enfrentaba una de sus peores sequías, siendo las hectáreas de cafetos directamente afectadas por este fenómeno, en tal sentido la oferta disminuiría, no obstante, la industria global logró cubrir el demandante consumo, en tal sentido un año después la balanza de oferta y demanda estaba equilibrada. En conclusión, no solo el cambio climático afecta sino a eso se le suma las plagas y enfermedades que dicho sea el caso son imprevistas. (Granados, 2018)

Nacional

En el portal de AgroNegociosPerú nos informan que actualmente el sector cafetalero peruano está enfrentando una situación muy incierta ocasionada por la pandemia del COVID – 19, a un paso del inicio de las cosechas dicho sector no

cuenta con mano de obra ni mucho menos con transporte debido al aislamiento social, generando una gran preocupación por parte de los productores tanto económica como el miedo al contagio. En épocas de normalidad la venta promedio de café en grano es de US$ 800 millones a nivel nacional, considerándolo como uno de los commodity que lidera las exportaciones del sector agro. Sin embargo, hoy en día las diferentes regiones productoras de café se están viendo afectadas por la situación que se está dando, pues las primeras ventas del producto han tenido un valor insignificante. Si bien es cierto en el año 2019 la producción de café tuvo una caída de 12.2% en relación al año anterior, este año se estima que la cosecha será mucho menor, el cual generará una gran baja a la economía del país. (Calderón Torres, 2020)

A fines del año 2019 se informó que la exportación de café de enero a diciembre había sufrido una caída del 11.43% en relación al año 2018, pues este producto a pesar de ser uno de los más relevantes del sector agrícola ha estado teniendo una disminución notable originando que una gran cantidad de productores se vean obligados a abandonar sus cultivos a causa de los precios bajos, el aumento de costos de producción y la mala gestión por parte de los diferentes gobiernos con respecto a la promoción. (Gestión, 2019)

El Perú está posicionado en el ranking 11 a nivel mundial de productores de Café, pese a la problemática con respecto al precio de producción como al precio internacional ya que producir 1 quintal de café cuesta alrededor de 120 dólares, mientras que en el exterior el precio no excede los 100 dólares generando un desequilibrio. Sin embargo, el Perú cuenta con un inmenso potencial para la comercialización de este producto, pudiendo superar las expectativas del mercado y cumpliendo la exigencia que esta demanda. Las principales regiones productoras de café en la zona norte se encuentra Piura, Amazonas, Cajamarca, San Martín; en la zona sur de Junín, Pasco, Huánuco, Ayacucho, Cusco y Puno. (RPP, 2019)

Local

En relación al café, Piura es una de las regiones donde se cultiva este grano, quizá no es unos de sus productos icónicos, ni el más producido, pero si se refiere a la calidad y sabor, Piura sobresale.

Es así que en el portal de economía Infomercado infiere, para un buen sabor el café necesita de un clima tropical y un suelo enriquecido de nutrientes, Piura es

una de las pocas regiones en contar con estos factores fundamentales para el cultivo de café, es así que los caficultores no emplean ningún tipo de abono y se obtiene un producto 100% orgánico, en el reciente evento “Taste of Perú 2019” realizado por la Universidad de Columbia – Washington DC, el café de San Miguel del Faique se consagró como el mejor del mundo, pasando por un estricto jurado de catadores y por cumplir con estándares de calidad; adicionalmente, en el mismo año el café piurano formó parte conjuntamente con cafés de la región Jaén y San Ignacio en el lanzamiento oficial “Cafés del Perú” en Luxemburgo, a cargo de la Oficina Comercial del Perú. (Arbulu, 2020)

Según data de la bolsa de valores, el valor cotizado del café en el periodo del 2019 tuvo una reducción, afectando los ingresos económicos de todos los productores cafetaleros nacionales, por consiguiente algunos cafetaleros decidieron retirarse de la actividad y dedicarse a otros cultivos; por su parte, Piura a pesar del bajo precio, prosiguió con sus actividades, incluso aumentando el volumen de sus exportaciones, es decir no se vio afectada por el déficit de precio así lo indicó el cogerente de Norandino; teniendo en cuenta que esta región tiene un beneficio extra respecto a las otras regiones productoras, puesto que, en el mercado internacional, los importadores le otorgan un mayor precio al café piurano. (El tiempo, 2019)

Las exportaciones piuranas tuvieron un incremento respecto al semestre del año anterior debido a que alcanzaron un record de 1,400.1 millones de dólares; pero esto no indica que todos los sectores exportadores incrementaron las ventas, tal es el caso del sector agropecuario que tuvo una reducción de 1,6 %, mientras que las exportaciones pesqueras tuvieron un aumento de 2,7 % asimismo las exportaciones de gas y petróleo crecieron un 8,9 %; y si nos referimos a las exportaciones no tradicionales, estas también se vieron afectadas en forma negativa con un reducción de 0,4 %. (El tiempo, 2019)

Esta investigación tiene como finalidad identificar la capacidad productiva del café orgánico del sector Limón de Porcuya, para proponer la creación de una asociación; asimismo se pretende incentivar la exportación con la finalidad de incrementar sus niveles socioeconómicos en los productores, aumentar y agilizar la producción de café de tal manera que se contribuya al desarrollo social de la comunidad. En esta localidad la problemática está orientada en la falta de actividad

empresarial, como en cualquier zona rural los caficultores trabajan de forma individual y se comercializa de la misma manera, de tal modo que sus ingresos por cosecha son mínimos que solo cubren los gastos básicos del hogar, y se convierte en el sustento principal de las familias, aunque en algunas ocasiones no se logra superar el valor invertido.

Del mismo modo, también existe poco conocimiento respecto al debido proceso para obtener un café de calidad, puesto que solo se dedican a cultivarlo de manera ancestral, por otro lado hace falta un enfoque comercial que les permita observar las oportunidades comerciales para el producto, a esto le sumamos al clima, esta localidad al estar ubicado a 2150 m.s.n.m. tiende a tener un clima lluvioso, lo que dificulta al productor a secar el café, por ende tarda más de lo debido en tener el producto listo para venderlo, cabe recalcar que también existe un cierto porcentaje de desconfianza en los productores hacia este tipo de modelo empresarial asociativo, dicha desconfianza se centra en la falta de capacitación empresarial y gestión de las autoridades locales.

1.2. Antecedentes de estudio

A nivel Internacional

(Gonzáles Guzmán, Gaviria Gómez, & Cabezas Jiménez, 2019) en su trabajo de investigación para lograr el título de Magister, denominada “El trabajo productivo y la asociatividad de la mujer rural conceptuada desde el empoderamiento económico y la perspectiva de género. Estudio de caso en la asociación de mujeres caficultoras "MAIKAFE" municipio de Piendamó, departamento del Cauca-Colombia” el objetivo de la investigación fue explicar cuál es la problemática al que se enfrentan las mujeres de zonas rurales luchando para una igualdad de oportunidades en la sociedad tomando como referencia a la asociación MAIKAFE; tiene una metodología de investigación explorativo donde combinan datos cualitativos y cuantitativos. Los autores concluyen que el modelo asociativo constituye una verdadera opción de progreso debido a que aporta desarrollo a las comunidades rurales y en específico para la mujer y su autonomía de empoderamiento, es así que se toma a MAIKAFE como un modelo a seguir y emplearlo en los países de la región, donde sin duda alguna existe el machismo; asimismo recalcar que es una fuente de ingresos propios para las trabajadoras y no tener que depender de alguien.

Ecuador, (Andrade Valencia & García Macías, 2017) en la tesis que lleva como título: “Impacto del Proyecto de Reactivación Cafetalero en las Exportaciones de Café en el Periodo 2011 – 2014” de la Universidad de Guayaquil refiere acerca del efecto negativo que ha tenido la comercialización de café en los últimos años a causa de plagas las cuales trajeron consecuencias negativas a los cultivos generando que los agricultores abandonaran el negocio ya que el precio del café no era rentable. Se planteó como objetivo medir el efecto del proyecto de reactivación del café en dicho país respecto a las exportaciones en su primera etapa (2011 – 2014), el diseño fue de tipo descriptivo. El gobierno ecuatoriano tuvo la iniciativa de crear dicho proyecto impulsada por el MAGAP el cual cuenta con un periodo de 10 años (2011-2020) con el fin de reanudar las hectáreas para la producción de café. La productividad y exportación de este producto en Ecuador es de vital importancia debido a que tiene un gran aporte al PBI. Los autores dedujeron que el proyecto no generó las expectativas previstas, y que las exportaciones en vez de aumentar tuvieron una disminución y ese golpe se reflejó en los años 2014 – 2015. Ecuador es un país que cuenta con la geografía adecuada para la producción de café gracias a los diferentes climas que posee, sin embargo, los agricultores cafetaleros no reciben la ayuda necesaria por parte del Estado.

Colombia, (Martinez Daza, 2017) en su tesis “Propuesta de asociatividad rural para incentivar la exportación de cafés especiales, en la región de Cundinamarca” de la Universidad Agustiniana, se tiene como objetivo analizar e identificar a todos los productores cafetaleros de dicha región, diseñar una asociatividad utilizando como base a la Federación Nacional de Cafetaleros; se enfocan en el tipo de investigación cualitativo. La problemática que subsiste en esta región es el transporte, pues no cuenta con vías de acceso hasta los lugares de cultivo; es decir si existe una vía principal que conecta toda esta región, pero no existen vías alternas que lleguen hasta las siembras y eso dificulta el traslado, es así como se refleja la ausencia de una asociatividad para la compra de insumos e adquisición de vehículos a fin de que se tenga una adecuada logística de transporte, por lo tanto la oferta de café será a un precio superior en el mercado. El autor concluye que la asociatividad de los productores rurales es la respuesta más cercana, porque mejorarían la calidad del producto, debido a la unión fuerzas y conocimientos propios. De tal modo, otro beneficio de que como organización podrían realizar

eventos sociales donde se obtendría ingresos claves, también se puede solicitar un préstamo bancario con el fin de mejorar o implementar estructuras que contribuyan a la calidad del café.

Ecuador, (Guerra Hernandez & Torres Chamba, 2015) en su tesis “Modelo de asociatividad basado en la economía popular y solidaria para los pequeños productores de Puyango provincia de Loja con visión exportadora de café gourmet orgánico soluble” de la Universidad de las Fuerzas Armadas, señalan que en la localidad de Puyango existe un deficiente conocimiento y empleabilidad de tecnología para cultivar el café, es así que lo realizan de forma artesanal, como se sabe con esta modalidad y sin ningún asesoramiento la calidad del café es paupérrima, por ello cuando comienzan las cosechas la competencia en el mercado es brutal y al ofertar el producto no tiene una demanda alta, por ende sus ingresos económicos de los productores son inciertos. , la solución que se plantea en este proyecto es la asociatividad, que a decir verdad es una buena oportunidad para generar nuevos empleos laborales e incentivar el crecimiento de la asociación. Los autores concluyen que la solución ante el problema es la asociatividad que no solamente genera nuevos puestos de trabajo, sino que se trabajaría en conjunto y esto significa desarrollar nuevas formas de cultivo proyectando como objetivo un café orgánico de primera calidad, siendo así competitivos en los mercados extranjeros.

(Siñani Quispe, 2015) del país de Bolivia en su tesis titulada: “La Exportación de Café en el Desarrollo Productivo de Bolivia (1999-2013)” de la Universidad Mayor de San Andrés, hizo referencia la importancia del sector cafetalero en dicho país teniendo como objetivo establecer los motivos por el cual los bajos volúmenes de exportación de este producto pueden afectar al desarrollo productivo de Bolivia, el tipo de investigación que emplearon fue descriptivo deductivo. La producción y comercialización de café es una notable fuente de ingreso al país debido a que genera una considerable tasa de empleabilidad ya que son aproximadamente 23.000 familias de pequeños productores cafetaleros el cual representa el 98% de la producción nacional brindando así diferentes puestos de trabajo. El autor llego a la conclusión que a pesar de haber mejorado la calidad del café boliviano aún existen algunos factores que ha originado que el sector haya tenido un crecimiento limitado ya que el incremento de productividad ha sido mínimo debido a los bajos

rendimientos productivos. Así mismo la industrialización forma parte del valor agregado para el desarrollo productivo del café.

A nivel Nacional

Según (Aliaga Ramos & Ramírez Tijero, 2019) con su tesis titulada: "Evaluación del incremento de las exportaciones de café peruano a Alemania debido a la certificación orgánica (2007 – 2017)" de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, nos explican cómo influye las certificaciones en la exportación del Café peruano, debido a que hoy en día el mercado internacional se ha vuelto más exigente con respecto al producto, de tal forma que no es suficiente contar con la geografía adecuada para la producción cafetalera, sino la calidad que se ofrece. El Perú se encuentra entre los mayores exportadores de dicho producto a nivel mundial, por ello es de vital importancia contar con una certificación orgánica que asegure al importador que en la producción no se utilizaron insecticidas o químicos que atenten contra la buena vida saludable del consumidor extranjero. Como objetivo para esta investigación se consideró evaluar el incremento de las exportaciones peruanas con respecto al café en el mercado alemán gracias a la certificación orgánica en el periodo 2007 – 2017, el tipo de investigación que se empleó fue cuantitativo. Después de haber realizado todo un análisis llegaron a la conclusión que las empresas exportadoras de café tuvieron un notable incremento en sus ventas después de haber adquirido el certificado orgánico pues contar con dicho certificado genera mayor confianza y una buena imagen para las empresas.

(Santa María Fernández & Perales Silva , 2019) en su tesis titulada "Identificación de factores limitantes para la asociatividad de los productores de café del distrito de Lonya Grande provincia de Utcubamba" de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo tienen como objetivo determinar las dificultades y todo lo relacionado a la obstaculización y formalización de una asociatividad de agricultores en el distrito Lonya Grande; la investigación tuvo un enfoque cualitativo, con relación al tipo fue aplicada y utilizó un nivel explorativo. Se identificó como problemática, la gran confusión que existe en relación con la asociatividad, en este distrito su principal fuente de ingresos se consolida en el cultivo de café y su posterior venta, sin embargo, a raíz de las malas experiencias de las asociaciones anteriormente pactadas, la asociatividad en esa localidad no forma parte de su interés incluyendo la falta de ayuda del gobierno regional y autoridades en su

conjunto que debilitan la confianza de los agricultores de esta zona. En conclusión, el autor refiere que el débil nivel institucional, el tener dificultad para leer y escribir limita a estos agricultores a desarrollarse en una cultura organizacional a esto se suma las malas experiencias en asociaciones vecinas que originan el foco principal de desconfianza y rechazo a la asociatividad así que prefieren trabajar individualmente, así evitar ser estafados o controlados, finalmente la desconfianza hacia la gestión por parte del estado.

(Regalado Díaz, 2018) en su tesis de licenciatura “Asociatividad de productores rurales de café orgánico en la provincia de Rodríguez de Mendoza para la exportación” de la Universidad Cesar Vallejo tiene como objetivo identificar factores que serán determinantes para realizar una exportación, en consecuente se analizará la capacidad productiva tanto de la cooperativa como de los productores independientes para determinar una exportación directa. La problemática que se observó en dicho lugar es que estos productores cuentan con un café orgánico y de calidad, sin embargo, es vendida en el mercado nacional o en ocasiones se terceriza para la exportación. En conclusión, el autor manifiesta que en la comunidad de Rodríguez de Mendoza se identificó un gran número de productores de café y se busca asociarlos e influenciar en el proceso administrativo del rubro del café, esperando como resultado un ingreso económico sustentable para las familias de los productores, asimismo seguir contribuyendo como sector agrícola al desarrollo económico del país, esta asociatividad siendo ya una realidad, puede recibir asesoramiento y capacitaciones en cuanto a producción con los programas del estado, es así que su producción en conjunto aumentaría y al ser un café orgánico de calidad se orientaría al mercado internacional.

(Gonzales Aguilar, 2017) en su tesis “Factores que Influyen en la Producción Exportable de Café de la Región Amazonas” de la Universidad San Martin de Porres tiene como objeto señalar las causas que afectan tanto a la productividad como a la exportación de café en Amazonas, el diseño de investigación que se empleó fue explicativo. Los inconvenientes que esta región presenta respecto al sector son el traslado del producto a causa de la ubicación geográfica, pues la región no cuenta con la infraestructura adecuada para que el traslado del café sea rápido y seguro. Por otro lado, la inseguridad forma parte de las debilidades ante la comercialización del producto. Se llegó a la conclusión que los factores que tienen

mayor influencia son: El proceso administrativo en las empresas y las gestiones que incurren en las exportaciones cafetaleras debido a que estas no cuentan con la capacidad de preparar y motivar a los caficultores de la región; por otro lado el nivel de capacitación de los productores de café es básico debido a que se brinda de 2 a 3 veces al año generando que estén desactualizados; otro punto es la tecnología en la producción exportable de café ya que indispensablemente influye en la calidad del producto puesto que es lo que el mercado internacional exige y finalmente el financiamiento debido que en la región se presenta un limitado interés por generar productividad a causa de que las empresas no orientan a los cafetaleros con los cuales son socios.

(Alarcon Velasque, 2017) en su investigación titulada: "Exportacion y Capacidad de Producción del Café en el Peru en el Periodo 2008-2016" de la Universidad César Vallejo analiza el vínculo que existe ente la exportación de café y los niveles de producción que este tiene, con la finalidad de obtener datos que muestren si en el periodo establecido esa relación de ambos se ha dado de manera positiva, el diseño empleado para la presente tesis fue no experimental. Respecto a la magnitud de las exportaciones de café entre los años 2008 – 2016, ha sufrido diferentes altibajos, sin embargo, en el año 2011 tuvo una variación del 29%, al igual que la magnitud exportable del café en el mismo año alcanzaron 296 mil toneladas, representado un incremento del 13%, respecto a los miles de toneladas registradas en el año anterior las cuales sumaron 230.000. Lo más relevante en este periodo para el crecimiento estuvo basado en el alto valor porcentual del café en grano en el exterior de igual forma aumentó el volumen productivo del café peruano a diferencia de otros años anteriores. Es por ello que la autora concluye que, si existe una relación muy elevada con respecto a los volúmenes en exportación y producción, porque si uno de ellos sufre una caída pues el otro también se verá afectado.

A nivel Local

(Hurtado Luna, 2019) para alcanzar el grado de titulación en Administración de Negocios Internacionales en su tesis denominada "Asociatividad de pequeños productores de mango como estrategia del desarrollo de la oferta exportable del valle de Chulucanas de la región Piura" de la Universidad San Martin de Porres presenta como principal objetivo estudiar si la producción de mango de los

asociados contribuye al desarrollo exportable del valle de Chulucanas; se usó la metodología descriptiva correlacional, diseño no experimental y de enfoque cualitativo; la problemática que se identificó es el escaso dominio de los agricultores hacia una cadena productiva, a esto se le incluye que no cuentan con un área determinada para instalar una planta de producción. El autor concluye afirmando que la asociatividad es una estrategia de desarrollo sustentable y no solo contribuirá económicamente a los socios, sino que abrirá oportunidades de ofertar su producto en un mercado internacional, como resultado se incrementará la oferta exportable del valle de Chulucanas.

(Rujel Yauri, 2019) en su tesis para obtener el título profesional de Licenciada en Negocios Internacionales "La asociatividad como estrategia para incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago – 2018" de la Universidad Cesar Vallejo tiene como objetivo determinar cuáles son las causas que obstaculización la formación y el desarrollo de una asociación e identificar la potencia exportable del lugar; para esta investigación se consideró el tipo de investigación mixta. Así dicho autor concluye que persiste una inseguridad y desconocimiento por parte de los pobladores sobre los beneficios de una asociación, pero existe un cierto grupo de 10 personas que al menos tiene conocimiento básico de este modelo empresarial, sin embargo, existe un promedio de 8 personas que se resisten a esta iniciativa, finalmente se determinó que gran mayoría de productores muestra un real interés por asociarse.

(Tocto Tripul, 2019) en su tesis que lleva como título "Diseño de un plan logístico para la optimización del proceso de exportación de café orgánico en grano grupo PML Paita 2018"de la Universidad César Vallejo, se planteó el objetivo de realizar un plan del sistema logístico que coopere a mejorar el desarrollo de las exportaciones de café de dicho grupo respecto al año 2018, la investigación tuvo un enfoque cuantitativo y se caracterizó por ser no experimental, se explica un análisis del entorno interno y externo los cuales debilitan la logística en dicha empresa para llevar a cabo la cadena de exportación del café. El autor llego a la conclusión que con respecto al entorno externo de la logística de exportación realizada por la empresa ha sido favorable, a diferencia del escenario interno el cual es un poco débil y no permite utilizar las oportunidades que brinda el marco internacional.

(Castillo Lopez, 2017) en su tesis “Exportación y producción agrícola y crecimiento económico en la región Piura 2008-2016” Universidad César Vallejo, tuvo como objetivo señalar como se fusionan tanto la exportación como la producción del sector agro junto a la progresión económica en la región de Piura a lo largo del periodo de 2008 hasta el 2016, el diseño empleado para la investigación fue no experimental. La problemática que se detalló fueron las debilidades que posee el sector agrario debido a diferentes factores y el importante rol que cumple el gobierno en ello, ya que la agricultura es una notable fuente de ingreso para la economía del país. El autor llegó a la conclusión que conforme a los resultados que se obtuvo durante el proceso de investigación quedó evidenciado que el nexo entre exportación de productos agrícolas y el progreso económico del departamento de Piura en el periodo establecido, tuvo un resultado provechoso.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Asociatividad

A. Definición

(Salazar, 2016) menciona que, asociatividad en zonas rurales es un trabajo delicado pues se tiene que tomar en cuenta el perfil de las personas o futuros socios que formarán parte de este conjunto y su relación con la actividad a desarrollar, puesto que conllevará a evolucionar la economía en el sector y a cambiar el estilo de vida del productor.

(Mincetur, 2013, p. 12) define que, asociatividad es una alianza de empresas de manera voluntaria que se forma a fin de reducir costos, riesgos, asimismo contribuir al desarrollo en conjunto de sus productos para poder ofertarlos en el mercado sin perder la individualidad de la empresa.

(Valdez, 2012, p. 17) manifiesta que, la asociatividad es un modelo de cooperación exitoso para las microempresas, de tal modo que se convierten en más competitivos en el mercado y abordan mayores masas de productividad.

B. Dimensiones

Tomando como modelo (Mincetur, 2013) en su guía Asociatividad Para Exportar, a fin de estudiar la variable de asociatividad, se consideran las siguientes dimensiones: objetivos, estrategia de articulación y ventajas de la asociatividad.

C. Indicadores

De acuerdo con los puntos que se consideraron en las dimensiones los

indicadores que se toman para analizar las principales funciones dentro de una asociación son los siguientes: funciones del asociante, del asociado agricultor y del administrador de campo; para la estrategia de articulación se muestran los siguientes indicadores: identificación de un promotor adecuado, identificación de miembros, estudio del interés existente, designación de representantes, reuniones entre los miembros, redacción del plan de actividades, constitución oficial del modelo asociativo; para la dimensión de ventajas se toman los siguientes indicadores: Competitividad, disminución de costos, mayor oferta y capacitación.

Principales funciones

Dentro de todo modelo empresarial para darle forma a la organización se derogan funciones en base a su estructura organizacional es decir su nivel jerárquico; por lo general se dividen en nivel, primer nivel, segundo nivel y tercer nivel. (Gónzales Dorantes, 2017)

Del asociante: La participación del asociante, se orienta más al tema legal, es decir actúa como como representante legal frente a aspectos tributarios y afines.

Del asociado agricultor: La participación del agricultor es de suma importancia, pues él será la persona que aportará con recursos económicos y la disponibilidad inmediata de sus terrenos de cultivo.

Del administrador de campo: La persona encargada de este cargo es la que va a derogar tareas a los asociados con relación al buen manejo de tierra en el campo de trabajo, asimismo la comercialización.

Estrategia de articulación

Identificación de miembros: El proceso de identificación de los posibles miembros, se debe haber identificado una cierta cantidad de personas que estén aptas y dedicadas al rubro para el cual se orienta la asociación, asimismo deben cumplir con los requisitos que se establezcan y que busquen beneficiarse a través de este modelo empresarial.

Estudio del interés existente: Para medir el nivel de interés de los posibles socios frente a la asociatividad se recomienda utilizar herramientas como encuestas, entrevistas y reuniones, pues estas serán eficaces para determinar si existe la posibilidad de formar la asociación.

Designación de representantes: Cada persona deberá otorgar a un representante quién se encargará de abogar por sus intereses en las reuniones y/o

actividades posteriores a realizar, esta persona está en la capacidad de actuar considerablemente frente a los sucesos que se presentan, de igual forma debe tener suficiente dominio para negociar el planteamiento y funcionamiento del modelo asociativo.

Reuniones preliminares: Las reuniones dentro del proceso de formalizar una asociación cumplen un rol muy importante, generalmente se realizan reuniones iniciales con el objetivo de informar, entablar relación y contacto entre los futuros miembros, establecer valores de tal modo que los miembros tomen en consideración que los valores forman una parte considerable del trabajo; cabe recalcar que además en estas reuniones los participantes reflexionan sobre los objetivos determinados, temas jurídicos y financieros.

Redacción del plan de actividades: El plan de actividades se realiza en función de las necesidades, objetivos, prioridades de los interesados, recopilados a través de un cuestionario.

Ventajas de la asociatividad

La asociatividad consta de ventajas diversas puesto que engloban temas productivos, financieros, sociales y/o comunitarios, asimismo desarrollo económico del sector al que te vas a dedicar, es por ello que se refiere al aumento en conjunto de la eficiencia la cual parte de la agrupación de individuos con una meta en común. (Mincetur, 2013)

Competitividad: La competitividad que se genera a través de una asociación se centra en mejorar la imagen empresarial, aumentar y diversificar la demanda, aumentaría el poder de negociación, agrupando todos estos puntos se tendría un mayor acceso a nuevos mercados.

Disminución de costos: Al estar formada jurídicamente como asociación, la ventaja respecto a los costos serían los posteriormente mencionados, menores costos de productividad, menores costos en la mano de obra, menores costos en adquisición de tecnologías, en compras asociativas e insumos requeridos.

Mayor oferta: Las ventajas de una asociación respecto a los índices productivos se muestran los siguientes, se incrementa el nivel de productividad, crea volúmenes exportables, genera certificaciones, fomenta las alianzas estratégicas y crea mayor oferta para el mercado nacional.

Tener acceso a capacitación: Los beneficios que se generan a partir de una

asociación son muchos, por parte del estado se reciben capacitaciones generando nuevos conocimientos en los socios para aplicarlos en la producción, también se tiene la ventaja de acceder a nuevos programas de apoyo.

1.3.2. Exportación

A. Definición

(Bravo Cucci, 2018) conceptualiza a la exportación como un régimen aduanero el cual se aplica a las mercancías u bienes que pueden circular libremente, las cuales salen del territorio nacional con el fin de ser utilizadas o consumidas de forma definitiva en el mercado internacional.

(SUNAT, s.f.) Define que la exportación es una de las normas aduaneras, la cual facilita la salida de bienes de un determinado país, ya sean originarias o ya hayan sido nacionalizadas para su posterior consumo o uso final en el extranjero, por lo tanto, el cliente u consumidor debe ser residente en el extranjero.

(Sulser Valdéz, 2004, p. 20) La exportación es un procedimiento en el cual se requiere de compromiso y entrega, así mismo los productores e intermediarios deben contar con los conocimientos necesarios y la capacidad para reconocer los elementos claves que los mercados internacionales exigen, ya que mediante este proceso anhelan incrementar las ganancias accediendo a nuevos mercados.

(Alvarado González, 2015) Exportar es la actividad de vender o comercializar un producto fuera del territorio nacional, por parte de compañías o personas. La exportación simboliza para una empresa expandirse en el mercado, lo cual genera para ellos y para el país beneficios económicos y le brinda un mayor prestigio.

B. Dimensiones

Así mismo el autor (Alvarado González, 2015) nos brinda los elementos generales de una exportación: Producto, análisis de criterios de selección de mercado, documentos de exportación y regulaciones de ingreso.

C. Indicadores

Con referencia a los puntos que se consideraron en las dimensiones los indicadores que se toman para analizar la dimensión del producto son: capacidad exportable, adaptación del producto, diseño del producto; para la dimensión de análisis de criterios de selección de mercado los indicadores son: análisis de las importaciones mundiales, análisis de las exportaciones mundiales, ingreso per cápita y análisis del producto; respecto a la dimensión de documentos de

exportación se consideraron los siguientes indicadores: documentos emitidos por el exportador, emitidos por la línea naviera, emitidos por el importador, emitidos por el agente de aduanas y emitidos por el terminal; para las regulaciones de ingreso se tomaron los siguientes indicadores: clasificación arancelaria, regulaciones arancelarias y regulaciones no arancelarias.

Producto

Para que se pueda llevar a cabo el proceso de exportación es de suma importancia determinar el producto que se venderá en el mercado internacional; para ello es indispensable que se considere algunos aspectos fundamentales como el precio, la calidad, las ventajas competitivas e comparativas; de igual manera evaluar las tendencias de consumo del mercado de destino y su capacidad para satisfacer a los consumidores.

Capacidad exportable: Se refiere a identificar la cantidad de productos que se va enviar al mercado internacional. Para ello se puede tomar en cuenta alguna de las siguientes características: Volumen disponible para atender el pedido que solicita el cliente del mercado exterior, abastecimiento del insumo o producto, y cualidades del producto que lo haga diferente a la competencia.

Adaptación del producto: Se debe estudiar el comportamiento del consumidor extranjero al cual se le va a enviar el producto, teniendo en cuenta que la adaptación no solo tiene que ver con las características técnicas, sino también influye aspectos como la marca y el etiquetado.

El diseño del producto: Es indispensable darle un valor agregado al producto para que se diferencie de la competencia; ya que el mercado internacional es muy exigente, y no solo evalúa la calidad y el precio. Es por ello que se debe optar por el diseño del producto, como una estrategia en el proceso de exportación.

Como aspectos que se debe tener en cuenta para el diseño son: El producto debe contar con todas las características necesarias, las cuales satisfagan las necesidades del consumidor; la imagen del producto debe captar con la atención del cliente; la calidad que se ofrece debe hacer la adecuada; así mismo el precio debe adecuarse a las perspectivas del mercado y la cualidad del producto.

Análisis del entorno del mercado internacional

Es importante, para los exportadores, analizar la aceptación y demanda de un producto en el mercado meta a elegir, conocer si el mercado está en crecimiento,

se contrae o no hay movimiento en cuanto a su entorno comercial internacional, y así poder contar con mercado que augure una gran aceptación con un futuro de crecimiento. (Alvarado González, 2015, p. 25)

Análisis de las importaciones mundiales: Se basa en identificar los mercados que con mayor frecuencia y proporcionalidad adquieren un determinado producto a fin de análizar el mercado con mayor índice de compra.

Análisis de las exportaciones mundiales: Consta de identificar a los principales países que comercializan un determinado bien o servicio con el propósito de analizar competidores.

Analisis del producto: Se basa en los diferentes cambios que se pueden originar por parte de los gustos o preferencias del consumidor, de tal manera que el exportador pueda innovar sus productos adaptandolos a ellos y asi volviendose mas compertitivos en el mercado.

Cadena logística internacional

La logística forma parte fundamental en toda cadena de suministros, puesto que a través de esta se puede planificar, controlar e implementar de forma efectiva y eficiente la salida de un bien; asimismo conlleva administrar almacenamiento e información a partir del lugar de partida hasta el lugar de llegada a fin de atender una necesidad. (Castellano, 2015)

Documentos de exportacion

Para que una exportación se realice de manera legal, es de vital relevancia que el exportador cuente con los documentos que autoricen la salida de las mercancias del territorio aduanera, cumpliendo con las normas que otorga esta actividad.

(PromPerú, 2016) Los documentos para el comercio internacional los cuales se deben considerar para cumplir con las regulaciones por parte del pais exportador e importador se mencionan a continuación :

Documentos emitidos por el Exportador

Documentos emitidos por el Agente de Aduana

Documentos para el transporte maritimo

Documentos Emitidos por Instituciones

Regulaciones de Ingreso

Regulaciones Arancelarias: Son aquellos impuestos (aranceles) que deben

ser pagados a la aduana de un pais, ya sea el exportador o el importador, por el motivo del ingreso o la salida de los productos.

Clasificación arancelaria: Se refiere a un código numérico que se les otorga a los productos, en el cual se verifica si dichos productos cuentan con aranceles de importación. Es importante que al producto se le dé la correcta clasificación para evitar problemas en Aduanas.

Transporte

El transporte es aquel medio por el cual se traslada las mercancías de un lugar a otro teniendo en cuenta el tipo de producto que se transporta a fin de llevar a cabo una correcta manipulación.

Transporte marítimo: Medio de transporte que moviliza mercancías de puerto a puerto a través de buques portacontenedores y se emplea con mayor frecuencia para el comercio exterior.

1.4. Formulación del problema

¿De qué manera la propuesta de asociatividad promoverá la exportación de café en la zona rural de Limón de Porcuya?

1.5. Justificación e importancia del estudio

Justificación Práctica

La investigación parte de la deficiencia de información correspondiente a una asociatividad y la oportunidad de exportación que se generaría a través de esta, esto permitirá enfocarlos en el mundo empresarial donde se obtendrían múltiples beneficios, tales como mejores ingresos económicos, mayor índice de productividad, calidad en producto, capacitaciones técnicas, entre otros, teniendo en cuenta que trabajando en conjunto las actividades resultan más eficientes y complejas, en paralelo la exportación no es una realidad lejana a este modelo empresarial puesto que tiende a ser el enfoque principal de la asociación.

Justificación Teórica

La investigación pretende ser un modelo de guía para los agricultores individuales de café de centro poblado Limón de Porcuya que buscan la forma de integrarse como asociación, asimismo contribuir al conocimiento de los lectores acerca de cómo la asociatividad contribuye al desarrollo económico de los socios y las oportunidades comerciales que a través de esta se generan.

Justificación Metodológica

Para lograr los objetivos propuestos, se utilizará técnicas de investigación basadas

en encuestas y entrevistas a especialistas y productores, a fin de medir la aceptación hacia el modelo de asociatividad y el progreso que se obtendría a un largo plazo, de tal forma que se pueda obtener un resultado más específico; teniendo en cuenta que la investigación también se orienta a la exportación, se utilizará herramientas digitales como las páginas web de comercio exterior del Perú, Sunat y en el aspecto internacional Trade Map.

1.6. Hipótesis

Hi: La propuesta del plan de asociatividad de los caficultores de Limón de Porcuya promoverá la exportación del producto al mercado americano.

H0: La propuesta del plan de asociatividad de los caficultores de Limón de Porcuya no promoverá la exportación del producto al mercado americano.

1.7. Objetivos

Objetivo General

Proponer un plan de asociatividad en la zona rural de Limón de Porcuya para exportar el café al mercado americano.

Objetivos específicos

Diagnosticar la viabilidad de asociatividad en la zona rural de Limón de Porcuya.

Identificar la viabilidad técnica de producción para la exportación de café de los productores individuales de Limón de Porcuya.

Elaborar el plan de asociatividad

Validar la propuesta por juicios de expertos teniendo en cuenta la asociatividad para la exportación de café.

II. Material y método

2.1. Tipo y diseño de Investigación

Esta investigación tiene un enfoque mixto porque combina datos cuantitativos y cualitativos, utiliza un tipo de investigación descriptiva porque se va a evaluar la influencia de una asociatividad para emprender una exportación, es de diseño no experimental.

Investigación Descriptiva Propositiva

(Hernández Sampieri, 2006) en uno de sus libros que se titula “Metodología de la investigación” define lo siguiente: la investigación de tipo descriptiva es aquella que trata de indagar peculiaridades y atributos resaltantes con respecto a

un fenómeno a estudiar, asimismo detalla singularidades de un determinado grupo o población.

(Hernández Sampieri, 2006) define al enfoque cuantitativo como la forma de reunir datos y probar la hipótesis, en base a datos numéricos e análisis estadísticos a fin de crear modelos de comportamiento, de la misma forma sustentar las teorías.

(Hernández Sampieri, 2006) define al enfoque cualitativo como el método que emplea recolección de datos, pero sin cifras numéricas a fin de atenuar las interrogantes durante el desarrollo de la interpretación.

(Hernández Sampieri, 2006) nos dice que el diseño no experimental transversal se refiere a que no se manejan ninguna de las variables.

Población y Muestra

2.1.1. Población

(Hernández Sampieri, 2006) añade que se le denomina población al conjunto de individuos que forman parte de un determinado grupo que comparten mismas características.

Se tomó como población para la presente investigación a los caficultores individuales del centro poblado Limón de Porcuya – Huarmaca – Piura los cuales conforman un grupo de 30 productores.

Tabla 1: Población de la investigación

Descripción	Cantidad
Caficultores del centro poblado Limón de Porcuya	17
Total	17

Elaboración: Propia

2.1.2. Muestra

(Hernández Sampieri, 2006) deduce que a la muestra se le considera como una parte de la población de donde se extraen datos que deben ser propias de la población.

Se toma como muestra a personas especializadas y con experiencia

en comercio internacional con el propósito de recopilar toda la información que se requiere una buena realización de la investigación, como muestra se contó con la colaboración de los siguientes especialistas, Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar especialista en comercio exterior y docente de la escuela profesional de Negocios Internacionales de la Universidad de Sipán y la Mg. Sheyla Jhoana Chavesta Paico, experta en comercio exterior.

2.2. Variables, operacionalización

Tabla 2: Variables y operacionalización de la investigación

Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Técnica e instrumento de recolección de datos
Variable independiente: Asociatividad	(Mincetur, 2013, p. 12) define que, la asociatividad es una alianza de empresas de manera voluntaria que se forma a fin de reducir costos, riesgos, asimismo contribuir al desarrollo en conjunto de sus productos para poder ofertarlos en el mercado sin perder la individualidad de la empresa.	Funciones	Del asociante	Análisis Documental
			Del asociado agricultor	
			Del administrador asociado	
		Estrategia de articulación	Identificación de miembros	Entrevista
			Designación de representantes	
			Reuniones preliminares	
			Redacción del plan de actividades	
		Ventajas	Competitividad	Encuesta
			Disminución de costos	
			Mayor oferta	
			Capacitación	

Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Técnica e instrumento de recolección de datos
Variable dependiente: Exportación	(Alvarado González, 2015) Exportar es la actividad de vender o comercializar un producto fuera del territorio nacional, por parte de compañías o personas. La exportación simboliza para una empresa expandirse en el mercado, lo cual genera para ellos y para el país beneficios económicos y le brinda un mayor prestigio.	Producto	Capacidad exportable	Entrevista/Encuesta
			Adaptación del producto	
			Diseño del producto	
		Análisis del entorno del mercado internacional	Análisis de las importaciones mundiales	Análisis Documental
			Análisis de las exportaciones mundiales	
			Análisis del producto	
		Cadena Logística Internacional	Documentos de exportación	Análisis Documental
			Regulaciones de ingreso	
			Transporte	

Elaboración: Propia

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

Para desarrollar la investigación se emplearon instrumentos tales como: Portal web SUNAT, plataforma de SIICEX, pagina web PROMPERU, con el objeto de recopilar datos informativos orientados a las variables de estudio; con el propósito de obtener información internacional se utilizará las plataformas de TRADE MAP, AZATRADE y el Banco Mundial. Así mismo se realizará entrevistas a expertos en las materias, de la misma forma se recurre a la biblioteca virtual de la Universidad Señor de Sipán.

Validez

Con referencia a la validación de datos en el proyecto de investigación se realizó una guía de encuesta y entrevista donde los expertos respaldaron los datos informativos, de tal manera dando la validez con respecto a la investigación.

Confiabilidad

De acuerdo a los instrumentos de investigación y teniendo en cuenta que se realizó un análisis documental, se puede decir que el proyecto es confiable, considerando que fue validada por expertos en Investigación.

2.4. Procedimiento de análisis de datos

El proyecto de investigación se realizó a partir de tener un conocimiento pleno del sector cafetalero del centro poblado de Limón de Porcuya, además existe una facilidad de acceso a la recopilación directa de información, puesto que los agricultores rurales de dicho lugar son sumamente confiables, por ello se llevó a cabo una encuesta a los productores de café para analizar los datos referentes a la producción de café de la localidad.

En relación a las variables de estudio se analizó diferentes teorías donde se obtuvo como resultado la elaboración de un cuadro de dimensiones y sus respectivos indicadores que forman parte de las variables.

Para el estudio de las dimensiones se recopilará información a través de fuentes virtuales que permitirá acceder a datos que contribuyan a construir una buena investigación, esto permitirá la confiabilidad del proyecto.

2.5. Criterios éticos

Tabla 3: Criterios Éticos

Criterios	***Aplicación***
Veracidad	La información aplicada en la investigación proviene de fuentes fidedignas comprobando que los datos son confiables.
Originalidad	Se afirma que la información plasmada en el proyecto procede en mayor proporción de los autores, aplicando el parafraseo de las normas APA.
Responsabilidad	El compromiso por parte de los autores complementa la dedicación e importancia hacia la investigación.

Elaboración: Propia

2.6. Criterios de Rigor Científicos

Tabla 4: Criterios de Rigor Científico

Criterio	***Aplicación***
Objetividad	Los datos recogidos tras aplicar los instrumentos de recolección de datos fueron procesados de manera transparente.
Validez	Los instrumentos empleados para la recolección de datos fueron validados por expertos asegurando el rigor de la investigación.
Confiabilidad	Se solicitó el permiso a los encuestados y entrevistados para fotografiar y grabar a fin de probar que la información recolectada fue verás.

Elaboración: Propia

III. Resultados

3.1. Resultados en tablas y figuras

Variable Independiente: Asociatividad

Principales funciones

El asociante al ser la persona encargada de formar el conjunto de asociados, tienen como principales funciones las siguientes:

Tabla 5: Funciones del asociante

	FUNCIONES
Del asociante	Llevar una correcta coordinación acerca de los aportes que realizan los asociados en función al plan de trabajo.
	Administrar el aporte de los asociados, de tipo económico, talento humano o técnicos.
	Contabilizar todos los aportes de capital, gastos en operaciones, pagos de impuestos e ingresos.
	Llevar la administración con relación a las finanzas, así como el control de las labores.
	Suministrar el remanente de utilidades entre los asociados al concluir el período económico.
	Designar una parte del remanente de utilidades para futuras eventualidades.
	Realizar un plan de trabajo por cada período, en muchas ocasiones son anuales.

Fuente: La asociación en participación en el campo, 2017
Elaboración: Propia

Tabla 6: Funciones del asociado agricultor

FUNCIONES	
Del asociado agricultor	Poner a disponibilidad sus tierras para el cultivo, pero no quiere decir que cede derechos a la organización sobre estas.
	Evidenciar la posesión legal de sus tierras bajo documentación jurada, es decir escrituras públicas.
	Estar presentes en todas las reuniones, para discutir temas sobre el avance con respecto a la producción.
	Recibir el remanente de las utilidades que en su derecho le pertenecen, estas utilidades son debido a la liquidación.
	Recibir las capacitaciones correspondientes a la mejora de la calidad del producto.

Fuente: La asociación en participación en el campo, 2017
Elaboración: Propia

Tabla 7: Funciones del administrador asociado

FUNCIONES	
Del administrador asociado	Guiar y conducir el talento humano, materiales y maquinaria de trabajo, llevar los estados financieros con direccionamiento a cumplir con los objetivos de la asociación.
	Velar por la estabilidad de la asociación es así que debe de responder frente problemas internos y externos (legales, municipales y fiscales).

	Adecuarse al reglamento y políticas que fueron implantadas por la asociación, asimismo plantear estrategias de mejora para la organización.
	Dar autorización a las compras y los pagos correspondientes a la adquisición de abonos, insecticidas y afines.
	Presentar ante los socios los flujos de caja, estados financieros, niveles de producción, ingreso por ventas, gastos y todo lo que respecta al progreso de las actividades.
	Participar activamente dentro de la junta de los socios y absolver dudas sobre

Fuente: La asociación en participación en el campo, 2017
Elaboración: Propia

Estrategia de articulación

Tabla 8: Importancia de un modelo asociativo para productores rurales

¿Qué tan importante es un modelo asociativo para los productores rurales?	
MBA. Cesar Ricardo Rocero Salazar **Experto en comercio exterior**	Si es muy importante, ya que de esta manera les permite a ellos tener capacidad de acopio, de producción, ya que quizás solos no lo pueden lograr pero al estar asociados, al ser uno solo, van a tener más capacidad de negociación, y van a poder tener más productos que ofrecer, de manera individual esto no lo podrían lograr pero de manera asociada sí, porque cada uno de ellos pondrían parte de la producción, sumando en conjunto algo más aceptable para el mercado.

Elaboración: Propia

Tabla 9: Principales pasos para constituir una asociación

¿Cuáles considera usted que serían los principales pasos para constituir una asociación?	
MBA. Cesar Ricardo Rocero Salazar **Experto en comercio exterior**	Los principales pasos para constituir una asociación son: en primer lugar, conversar con los productores rurales, debido a que muchas veces se tiene que definir bien que tanta es la enemistad que ellos puedan tener, porque a veces eso no permite que se asocien; hacer charlas de concientización acerca de la importancia de las ventajas de la asociatividad. Es un trabajo a largo plazo y eso también se les tiene que decir, porque muchas veces se desaniman ya que ellos viven de eso del día a día, entonces ellos quieren resultados a corto plazo, no lo ven mucho a largo plazo, es por ello que se tiene que hacer esos primeros pasos en el tema de la concientización.

Elaboración: Propia

Tabla 10: Jerarquización de una asociación

¿De qué forma esta jerarquizado una asociación?	
MBA. Cesar Ricardo Rocero Salazar **Experto en comercio exterior**	La jerarquía de una asociación es muy similar a la mesa directiva de un negocio; todos forman parte de los socios, y dentro de esta mesa directiva se tiene que tener a un presidente, secretario, tesorero, y vocales.

Elaboración: Propia

Tabla 11: Ventajas de formar una asociación

¿Cuál cree usted que serían las ventajas al formar la asociación?	
MBA. Cesar Ricardo Rocero Salazar **Experto en comercio exterior**	Formar una asociación tiene muchas ventajas, por ejemplo: permite tener un poco más de poder o fuerza para poder ingresar al mercado, además más productos que ofertar, pero asimismo al ser una asociación formalizada les permite a acceder posteriormente a préstamos que puedan permitir la compra de maquinaria, y demás utensilios para la empresa. Por otro lado, pueden ver la forma de postular a algunos proyectos de financiamiento.

Elaboración: Propia

Tabla 12: Relevancia de las reuniones preliminares en una asociación

¿Qué relevancia toman las reuniones preliminares dentro de una asociación?	
MBA. Cesar Ricardo Rocero Salazar **Experto en comercio exterior**	Son muy importantes porque de esta manera permite conocer cómo los asociados interactúan entre sí, y asimismo determinar o delinear un conjunto de capacitaciones que los pueda ayudar a fortalecer sus conocimientos.

Elaboración: Propia

Tabla 13: Inversión aproximada para formar una asociación

¿Cuál cree que sería la inversión aproximada para constituir una asociación?	
MBA. Cesar Ricardo Rocero Salazar **Experto en comercio exterior**	El monto de inversión para constituir una asociación es aproximadamente S/. 2000.00, lo que se va a necesitar es un pago aproximado por cada uno de los socios, luego se tiene que llevar a un notario para que se pueda realizar la minuta de la asociación, después de esto se tiene que llevar a registros públicos y a su vez la correspondiente formalización ante la SUNAT.

Elaboración: Propia

Tabla 14: Representantes de una asociación

¿Quiénes pueden formar parte de los representantes de la asociación? ¿Pueden ser personas ajenas a la asociación?	
MBA. Cesar Ricardo Rocero Salazar **Experto en comercio exterior**	Tienen que ser personas que estén en la misma zona rural donde se quiere formar la asociación, asimismo que tengan terrenos. No es recomendable que personas ajenas estén involucradas en la asociación, ya que se puede prestar para malos entendidos.

Elaboración: Propia

Tabla 15: Consideraciones dentro de un plan de actividades para un modelo asociativo

¿Qué es lo primordial que se debe considerar dentro del plan de actividades?	
MBA. Cesar Ricardo Rocero Salazar **Experto en comercio exterior**	Si es un plan de actividades antes de asociarse, básicamente son charlas de concientización para que sepan la importancia de la asociatividad, el trabajo en equipo y asimismo se va conociendo cómo interactúan. Las actividades que se pueden realizar cuando ya están asociados es ver la finalidad de la asociación, que es lo que buscan, y plantearse las metas que ellos crean conveniente.

Elaboración: Propia

Tabla 16: Periodo adecuado para la ejecución del plan de actividades dentro de una asociación

¿Dentro de qué período de constituida la asociación, se empieza a ejecutar el plan de actividades?	
MBA. Cesar Ricardo Rocero Salazar **Experto en comercio exterior**	El plan de actividades se empieza a ejecutar desde la formalización de la asociación, incluso algunos inician antes con las reuniones, y capacitaciones.

Elaboración: Propia

Tabla 17: Rigurosidad en la formalización legal de una asociación

¿Considera engorroso la formalización legal de una asociación?	
MBA. Cesar Ricardo Rocero Salazar **Experto en comercio exterior**	La formalización de una asociación no es engorrosa, el problema principal es convencer a las personas en asociarse.

Elaboración: Propia

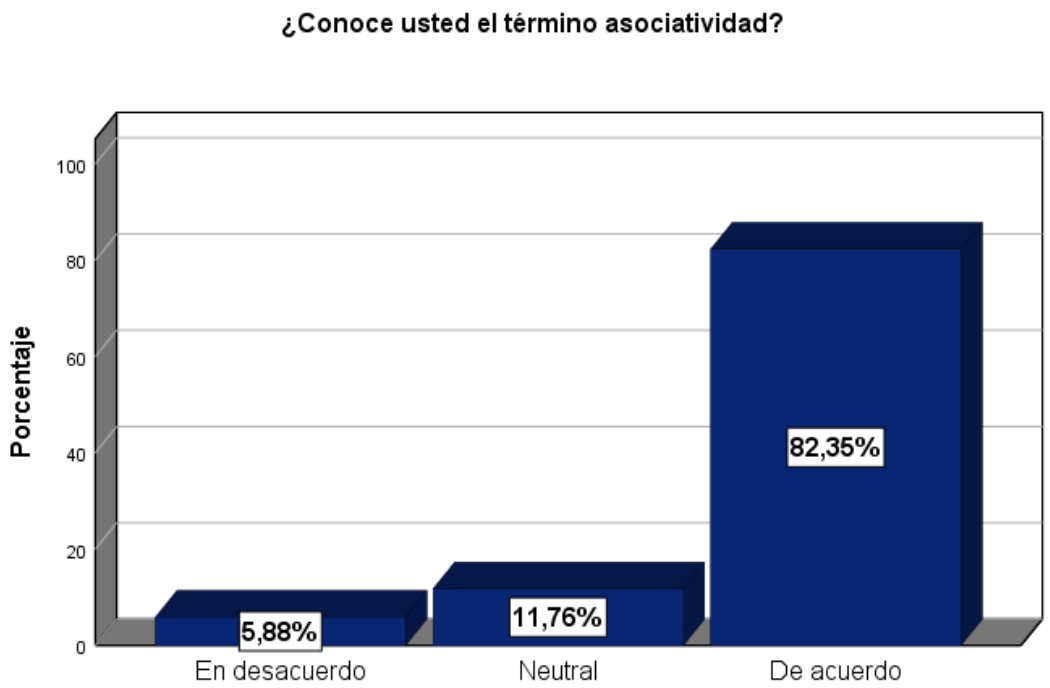
Ventajas

Tabla 18: Conocimiento acerca del término asociatividad

¿Conoce usted el término asociatividad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	5,9	5,9	5,9
	Neutral	2	11,8	11,8	17,6
	De acuerdo	14	82,4	82,4	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



Las encuestas realizadas a los caficultores de Limón de Porcuya, dieron como resultado que un 62.35% respondieron de acuerdo, el cual significa que conocen el término de asociatividad, 11,76% respondieron neutral, teniendo como efecto una indecisión frente al conocimiento del término asociatividad, por último, parte de los encuestados mostraron en sus respuestas un 5.88% de desacuerdo, porcentaje que indica que no conocen el término de asociatividad.

Se deduce con base al gráfico de barras obtenido como resultado para el ítem de ¿conoce el término de asociatividad?, que más del 80% de los caficultores

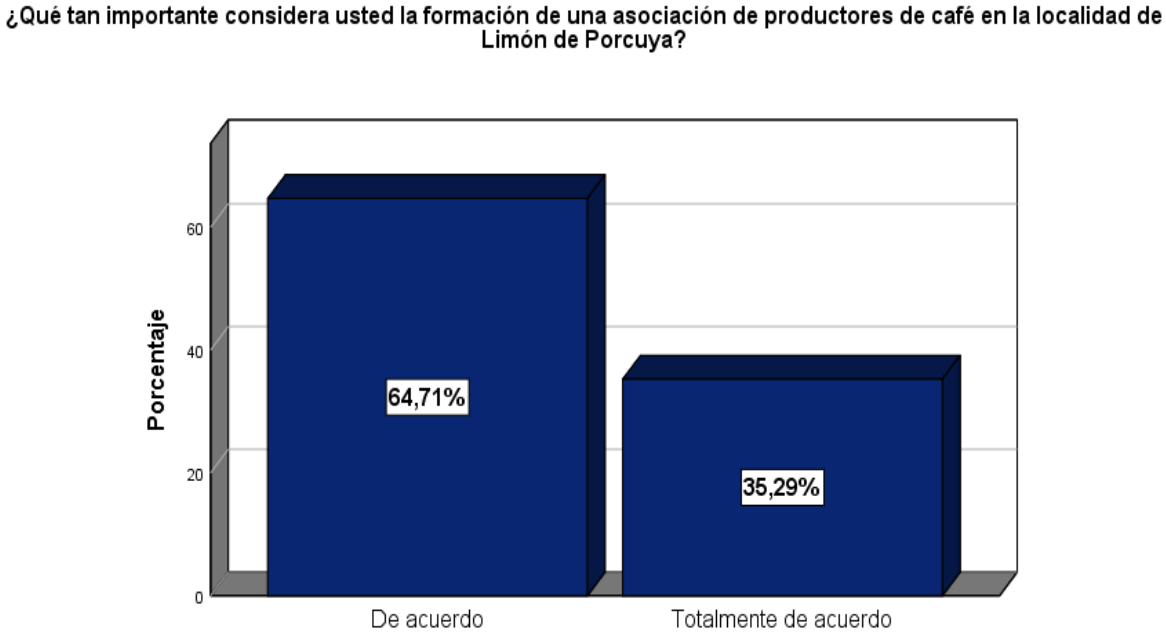
encuestados conocen el término asociatividad, resultado que determina parte de la viabilidad de asociatividad en esta zona.

Tabla 19: Importancia de formar una asociación en la localidad Limón de Porcuya

¿Qué tan importante considera usted la formación de una asociación de productores de café en la localidad de Limón de Porcuya?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	11	64,7	64,7	64,7
	Totalmente de acuerdo	6	35,3	35,3	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



De acuerdo a las encuestas realizadas, se obtuvo como resultado un 64.71% de los caficultores están de acuerdo con que la formalización de una asociación en Limón de Porcuya es de suma importancia; un 35,29% están totalmente de acuerdo en que es muy importante tener una asociación en esta zona rural.

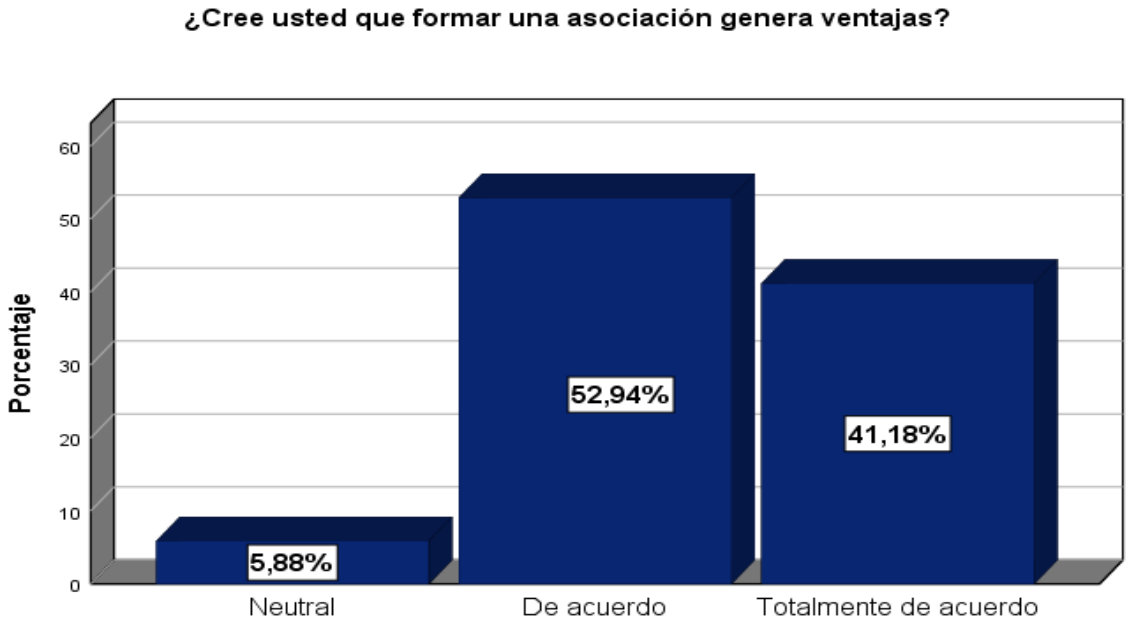
Con estos resultados se demuestra que todos los caficultores encuestados están de acuerdo que crear una asociación es muy importante para el desarrollo de este lugar al no existir ninguna respuesta negativa; este resultado también indica parte de la viabilidad de la asociación en Limón de Porcuya.

Tabla 20: Ventajas que genera una asociación

¿Cree usted que formar una asociación genera ventajas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Neutral	1	5,9	5,9	5,9
	De acuerdo	9	52,9	52,9	58,8
	Totalmente de acuerdo	7	41,2	41,2	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



De acuerdo a las encuestas que se realizaron a los caficultores de Limón de Porcuya, se determinó que un 58,82% están de acuerdo con respecto a las ventajas que se genera al formar parte de una asociación, del mismo modo parte de los encuestados mostraron un 41,18 de totalmente de acuerdo frente a la idea de asociarse y ventajas que se obtendrían con esta, mientras que 5,88 % presentan una indecisión con respecto a este ítem; resultado que grafica la desconfianza hacia la asociación.

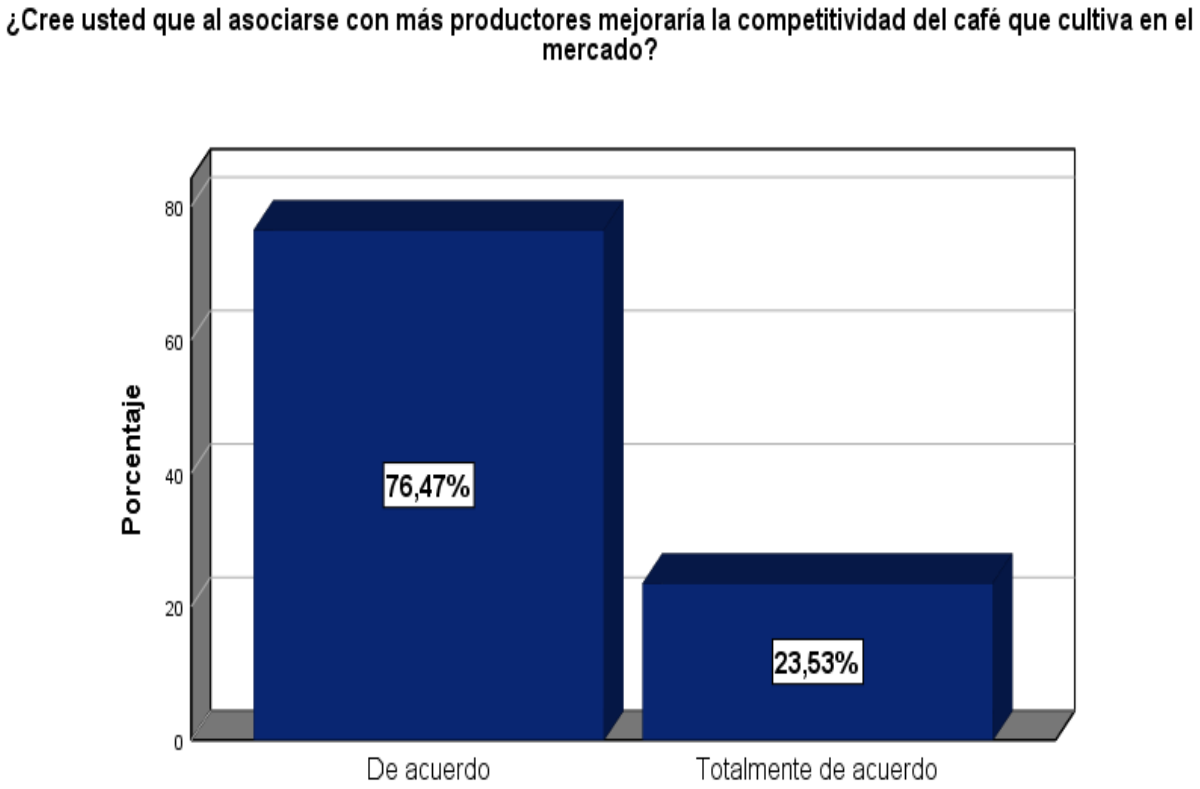
Con el gráfico de barras se determina que gran porcentaje de los encuestados se encuentran de acuerdo con respecto a las ventajas de ser parte de una asociación.

Tabla 21: Mejoramiento de competitividad al asociarse

¿Cree usted que al asociarse con más productores mejoraría la competitividad del café que cultiva en el mercado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	13	76,5	76,5	76,5
	Totalmente de acuerdo	4	23,5	23,5	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



Como resultado a la encuesta aplicada se obtuvo que un 76.47% de los encuestados están de acuerdo con que la asociatividad mejorará la competitividad del café cultivado en Limón de Porcuya en el mercado, un 23,53% están totalmente de acuerdo con la mejora de la competitividad del café en el mercado a través de la asociación.

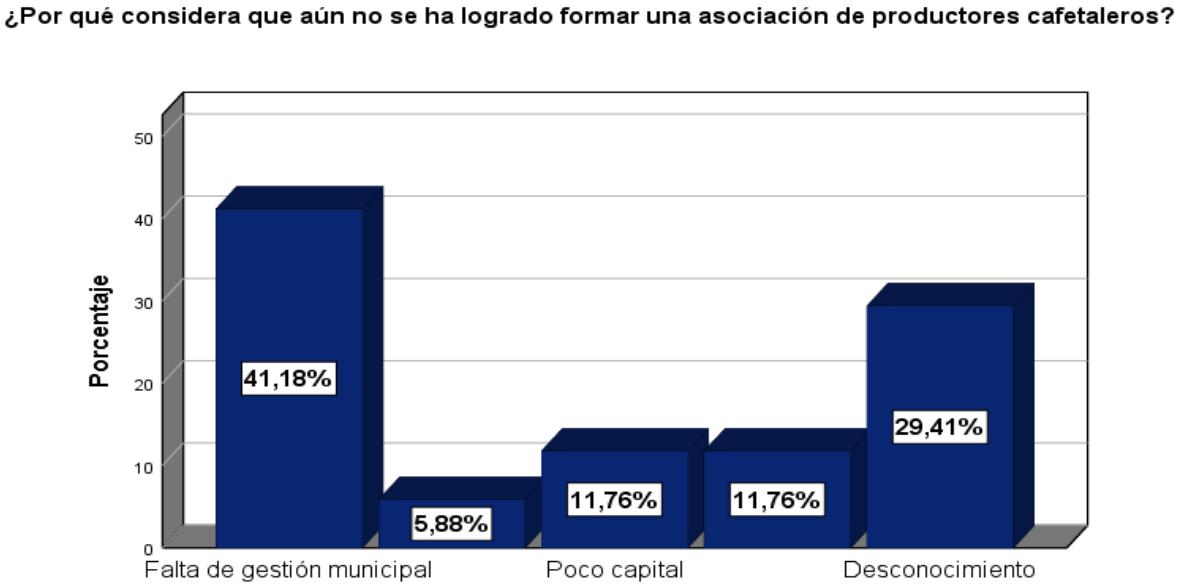
El gráfico de barras muestra que los productores de café en Limón de Porcuya consideraron que a través de la asociatividad mejorará la competitividad de su café en el mercado.

Tabla 22: Motivos por el cual no se ha formado una asociación

¿Por qué considera que aún no se ha logrado formar una asociación de productores cafetaleros?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Falta de gestión municipal	7	41,2	41,2	41,2
	Falta de confianza	1	5,9	5,9	47,1
	Poco capital	2	11,8	11,8	58,8
	Desinterés	2	11,8	11,8	70,6
	Desconocimiento	5	29,4	29,4	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



Los factores que limitan la formalización de una asociación en Limón de Porcuya, generalmente se da por falta de gestión municipal así lo demuestran los resultados con un 41.18%, otro de los factores es el desconocimiento hacia la formalización de una asociación, resultado que suma un porcentaje de 29.41, mientras que un 11,7% de los encuestados señalaron que es por falta de interés y poco capital es que aún no se ha logrado constituir esta asociación.

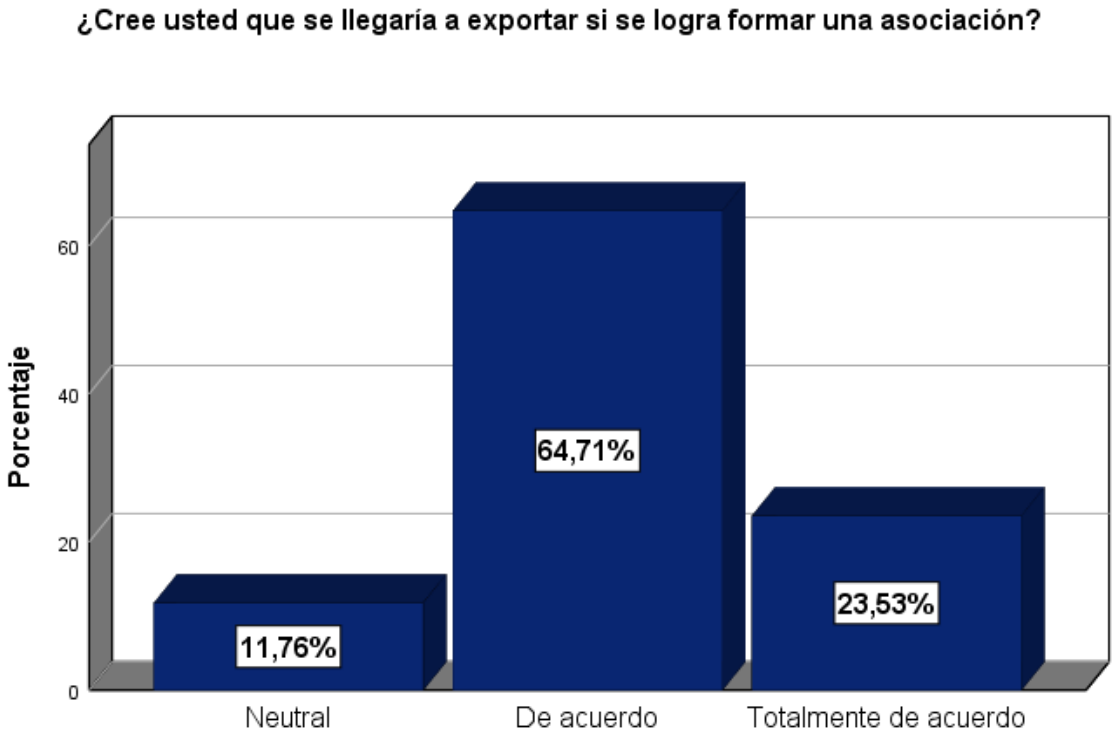
En el gráfico indica dos de los factores determinantes por los que aún no se ha formalizado una asociación es por la falta de gestión municipal y el desconocimiento.

Tabla 23: Exportación mediante una asociación

¿Cree usted que se llegaría a exportar si se logra formar una asociación?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Neutral	2	11,8	11,8	11,8
	De acuerdo	11	64,7	64,7	76,5
	Totalmente de acuerdo	4	23,5	23,5	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



Los productores cafetaleros en Limón de Porcuya están de acuerdo con que se llegaría a exportar su café si se logra constituir la asociación, así lo muestran los resultados con un porcentaje de 64,71, por otro lado, los encuestados están totalmente de acuerdo con relación a la pregunta planteada sumando un 23.53%, mientras que un porcentaje de 11.76, se encuentran indecisos en cuanto a la exportación de su café si se logra formar la asociación.

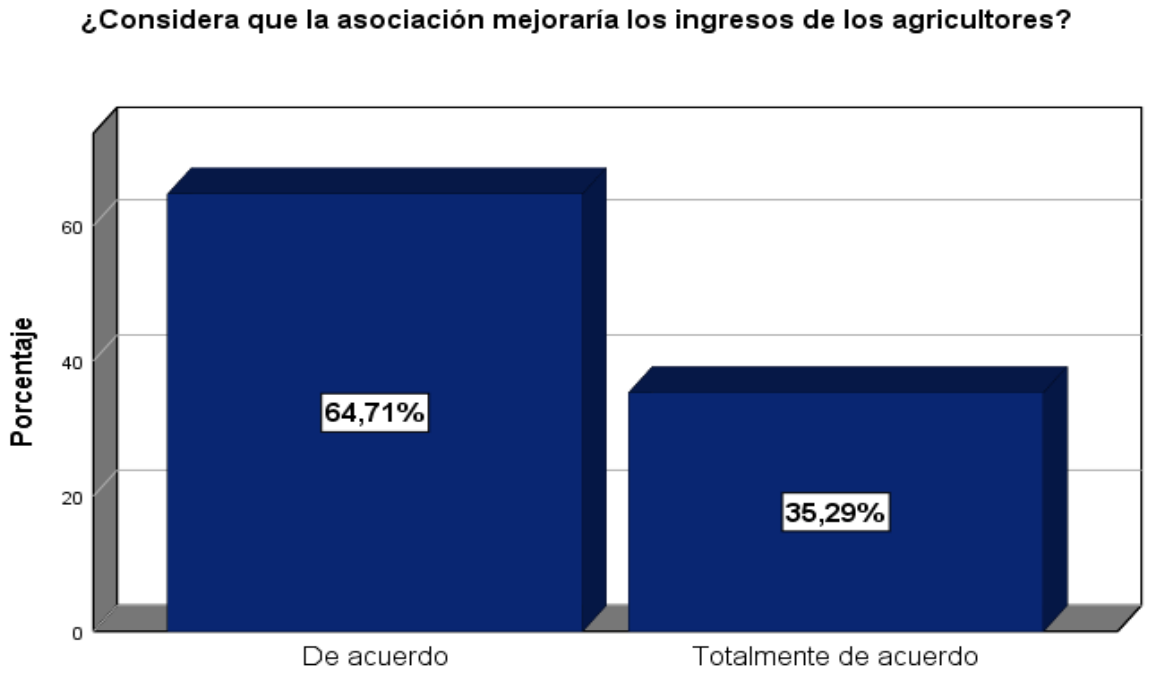
El gráfico demuestra que más del 80% se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo en que sí se llegaría a exportar si es que existiese una asociación en esta zona rural.

Tabla 24: Mejoramiento de ingresos al formar una asociación

¿Considera que la asociación mejoraría los ingresos de los agricultores?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	11	64,7	64,7	64,7
	Totalmente de acuerdo	6	35,3	35,3	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



En la encuesta realizada a los caficultores de Limón de Porcuya, se determinó que un 64,71% están de acuerdo con que al estar asociados mejorarán sus ingresos económicos y un 35,29% están totalmente de acuerdo con la mejora de los ingresos a través de la asociación.

Por consiguiente, se afirma que los caficultores de esta zona están de acuerdo y totalmente de acuerdo con formar parte de la asociación puesto que mejorará los ingresos económicos de estos asociados.

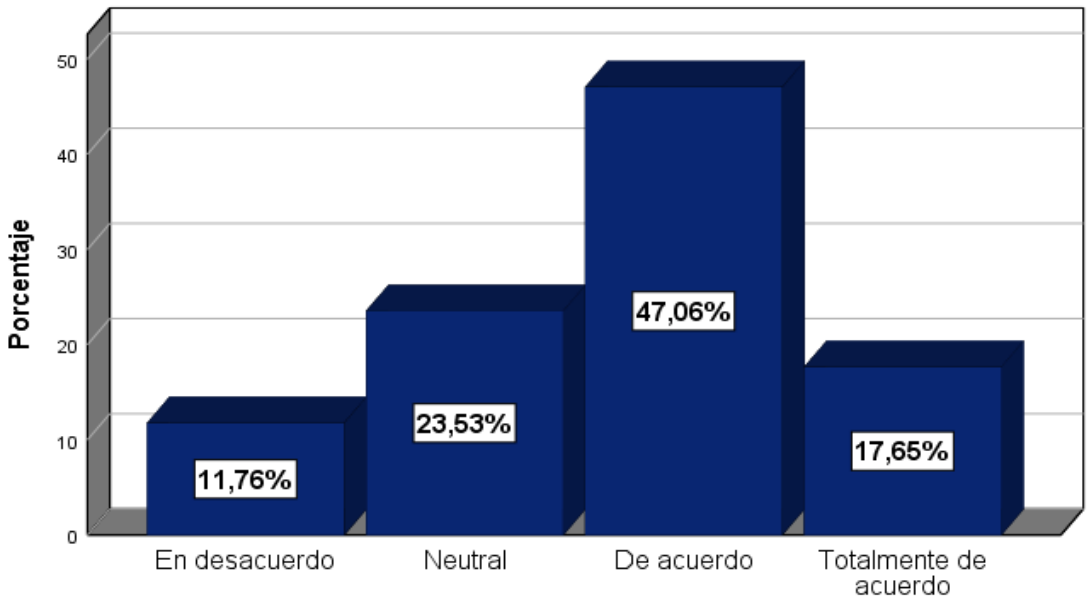
Tabla 25: Disminución de costos de producción al formar una asociación

¿Considera usted que al formar una asociación los costos de producción se reducirían?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	11,8	11,8	11,8
	Neutral	4	23,5	23,5	35,3
	De acuerdo	8	47,1	47,1	82,4
	Totalmente de acuerdo	3	17,6	17,6	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia

¿Considera usted que al formar una asociación los costos de producción se reducirían?



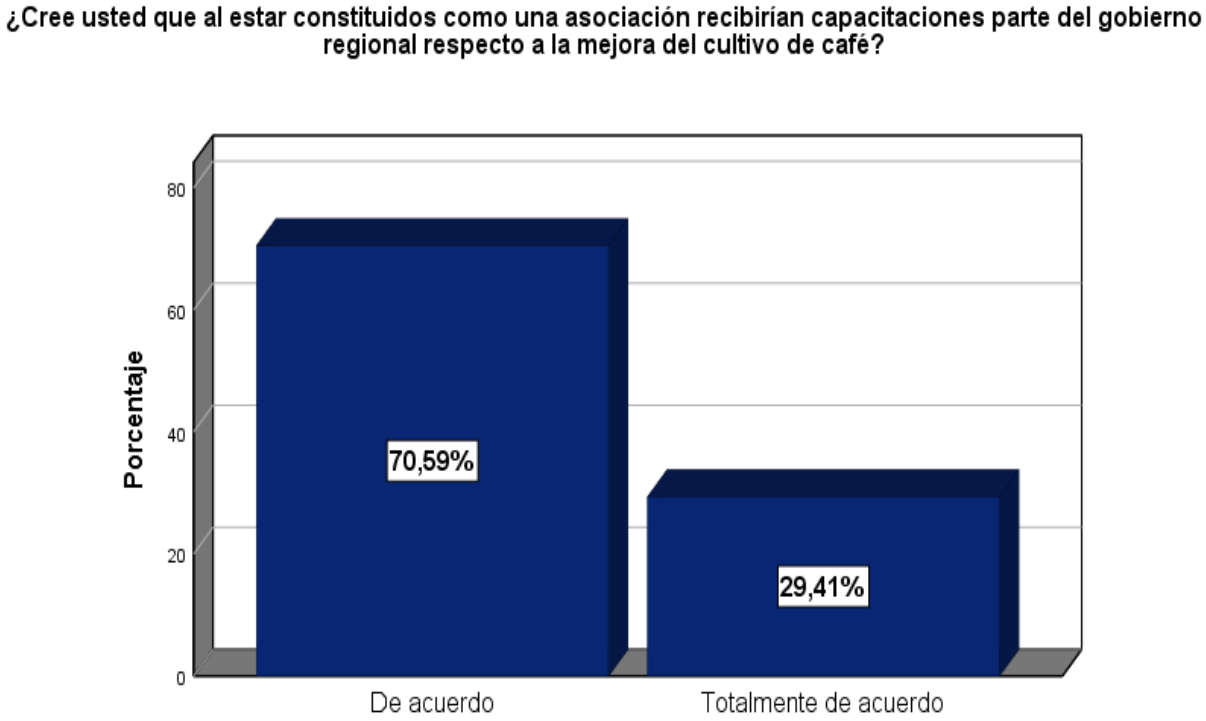
A través de las encuestas realizadas a los caficultores, se estipuló que 47,06% están de acuerdo con que la asociación disminuye los costos de producción, 23,53% se encuentran indecisos frente a que los costos de producción disminuirían con una asociación, un porcentaje de 17.65% se encuentran totalmente de acuerdo a la pregunta; sin embargo, un porcentaje de 11.76 de los caficultores se encuentran en desacuerdo en relación a que la asociatividad en parte reducirá los cotos de producir el café.

Tabla 26: Intervención de las instituciones para la mejora de café

¿Cree usted que al estar constituidos como una asociación recibirían capacitaciones parte del gobierno regional respecto a la mejora del cultivo de café?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	12	70,6	70,6	70,6
	Totalmente de acuerdo	5	29,4	29,4	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



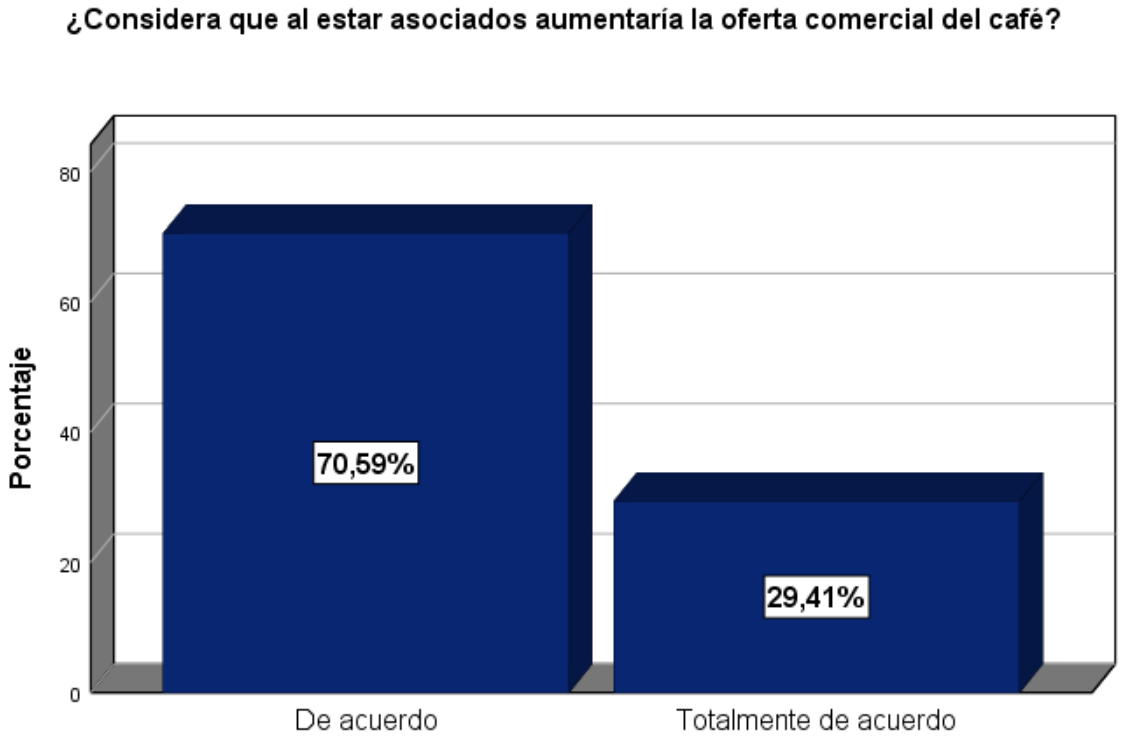
Del total de encuestados un 70.59% consideraron que al estar constituida una asociación se lograría recibir capacitaciones correspondientes a la mejora del cultivo y afines, por parte del gobierno regional y entidades competentes al rubro económico, dirigidas por parte del estado; asimismo un 29.41% del total afirmo lo mismo, por lo que se deduce que los caficultores rurales de Limón de Porcuya consideran positiva esta gran ventaja al estar constituidos.

Tabla 27: Incremento de la oferta comercial del café al formar una asociación

¿Considera que al estar asociados aumentaría la oferta comercial del café?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	12	70,6	70,6	70,6
	Totalmente de acuerdo	5	29,4	29,4	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



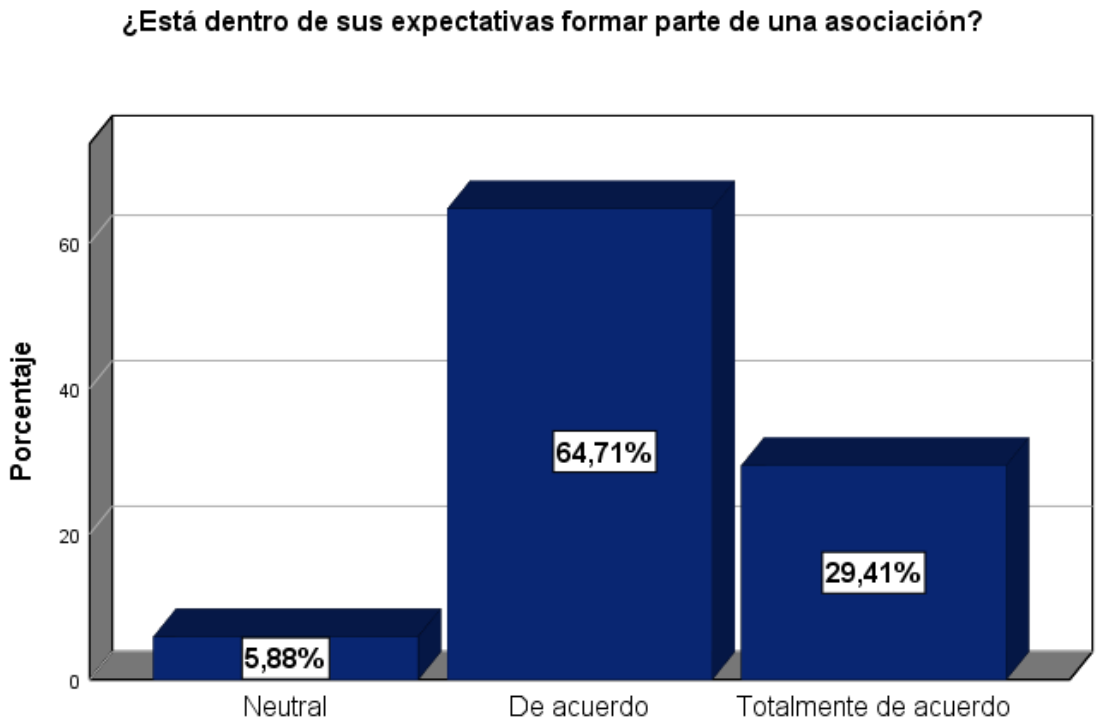
Como resultado a la encuesta aplicada se sostiene que el 70.59% de los caficultores se encuentran de acuerdo con la pregunta que indica la oferta comercial del café aumentará si están asociados, del mismo modo 29.41% de los caficultores encuestados están totalmente de acuerdo con lo indicado anteriormente. Demostrando de esta manera que la asociación es una gran puerta de desarrollo para estos caficultores en Limón de Porcuya.

Tabla 28: Expectativas de los cafetaleros al formar parte de una asociación

¿Está dentro de sus expectativas formar parte de una asociación?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Neutral	1	5,9	5,9	5,9
	De acuerdo	11	64,7	64,7	70,6
	Totalmente de acuerdo	5	29,4	29,4	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



Con relación al interés de formar parte de una asociación, un 64.71% de los caficultores están de acuerdo frente a esta propuesta, asimismo 29.41% se muestran más interesados por asociarse, sin embargo, 5.88% de los caficultores encuestados sienten una indecisión hacia la asociatividad este porcentaje representa a 1 de todos los 17 encuestados.

Variable Dependiente: Exportación

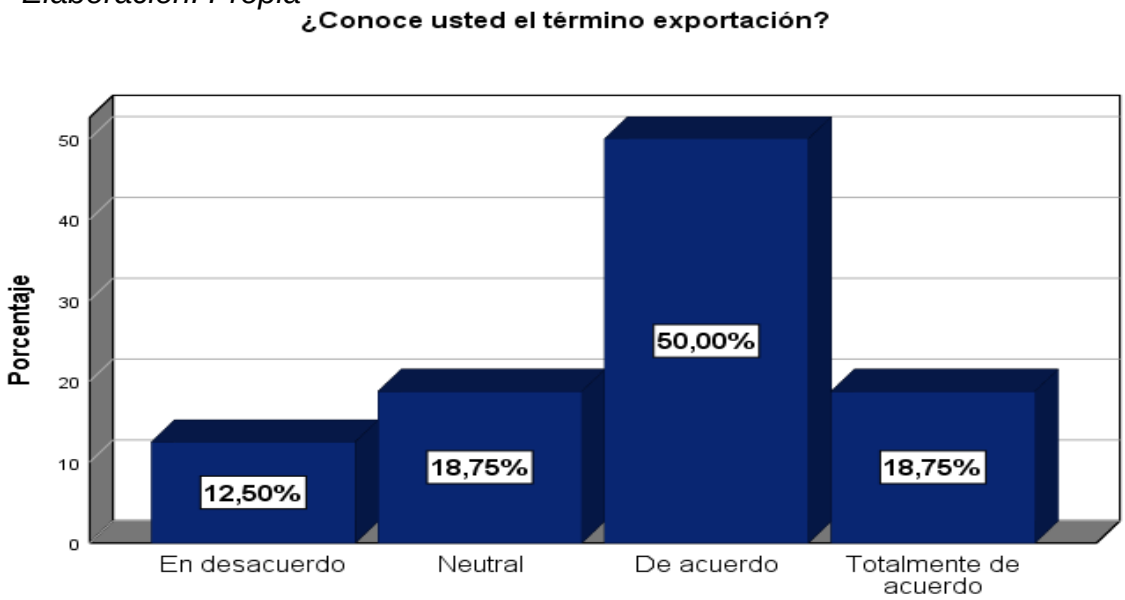
Producto

Tabla 29: Conocimiento acerca del termino exportación

¿Conoce usted el término exportación?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	12,5	12,5	12,5
	Neutral	3	18,8	18,8	31,3
	De acuerdo	8	50,0	50,0	81,3
	Totalmente de acuerdo	3	18,8	18,8	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



De 17 caficultores individuales en Limón de Porcuya el 50% de tiene un conocimiento breve acerca de la exportación, asimismo el 18,75% tiene un moderado conocimiento acerca de este término, sin embargo, existe un 18,75% de conocimiento medio hacia este término y un 12.50% que desconocen el término de exportación.

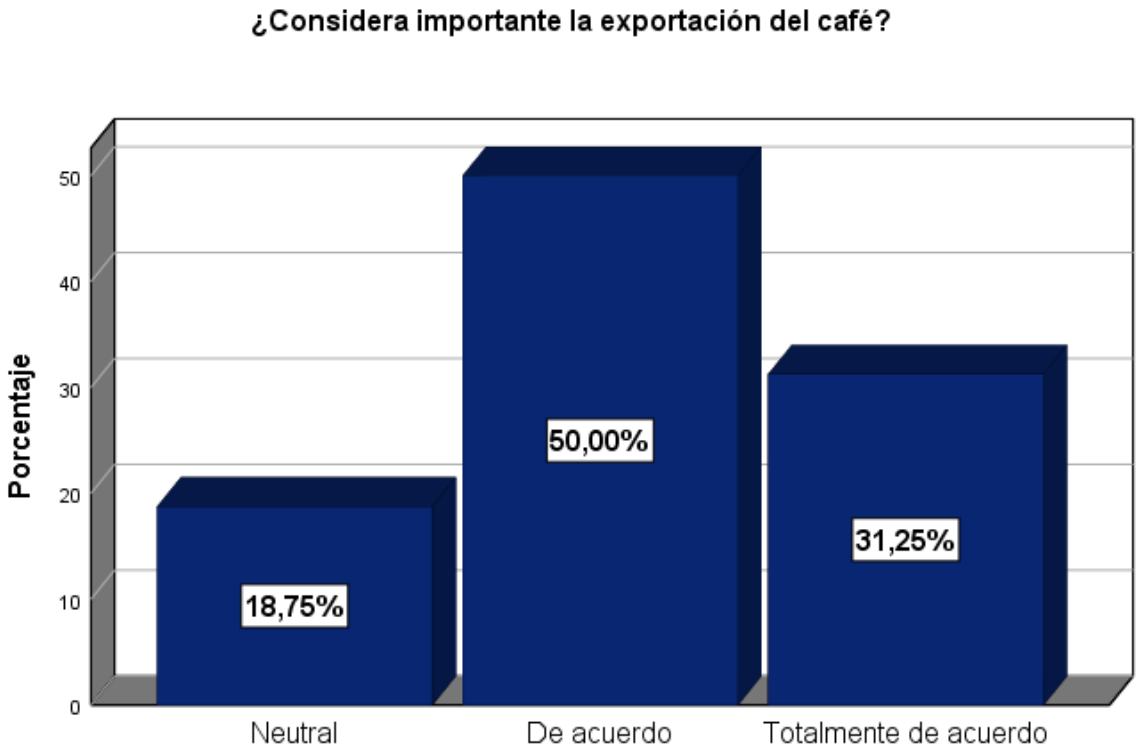
Se deduce que más del 50% de los caficultores encuestados conocen este término, el cual indica que tienen una relación más cercana con la exportación, por ende, se le puede brindar información respecto a este proceso y será de fácil comprensión.

Tabla 30: Importancia de la exportación de café

¿Considera importante la exportación del café?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Neutral	3	18,8	18,8	18,8
	De acuerdo	8	50,0	50,0	68,8
	Totalmente de acuerdo	5	31,3	31,3	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



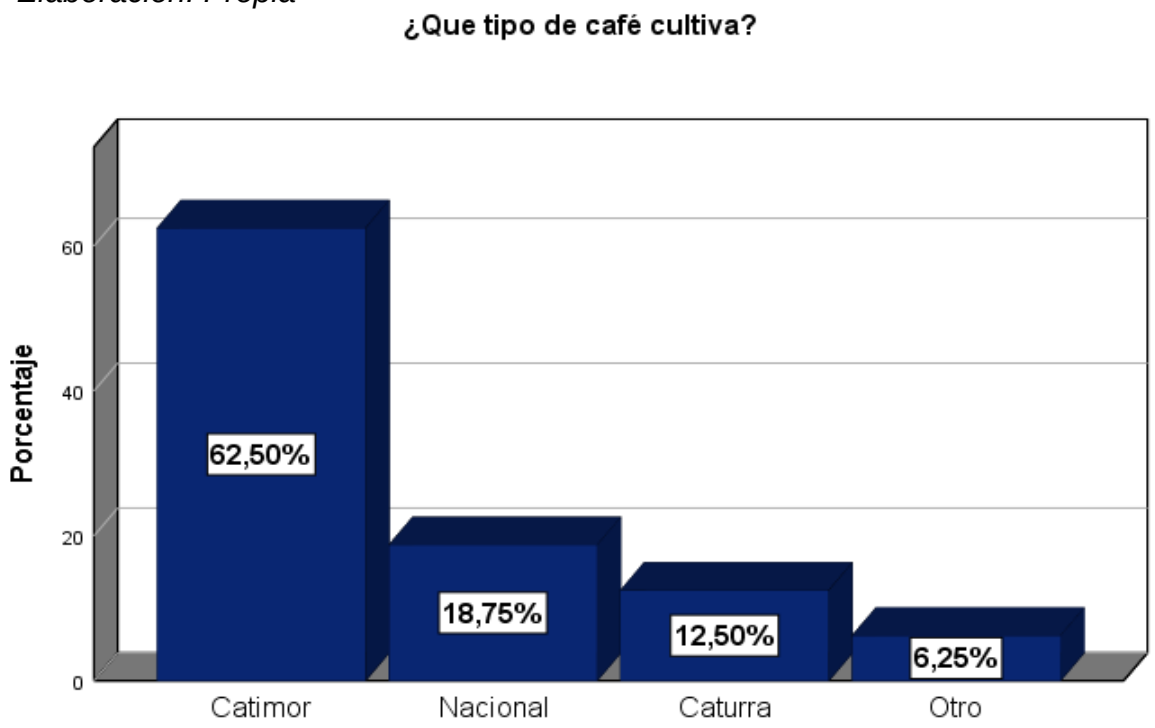
Los caficultores de Limón de Porcuya, posterior a la encuesta, dio como resultado que el 50% de ellos están relativamente de acuerdo con la importancia de la exportación del café, del mismo modo un 31.25% de los encuestados se sienten seguros de la relevante importancia de este proceso; por otro lado, 18,75% responden a una indecisión a cerca de la importancia de la exportación del café. Considerando que la mayor parte de productores individuales de café consideran importante la exportación de este grano, el cual genera una ventaja frente a otros productores.

Tabla 31: Tipo de café que cultivan los agricultores Porcuyanos

¿Qué tipo de café cultiva?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Catimor	10	62,5	62,5	62,5
	Nacional	3	18,8	18,8	81,3
	Caturra	2	12,5	12,5	93,8
	Otro	1	6,3	6,3	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



Los productores rurales en esta zona producen diferentes tipos de café, pero el que tiene mayor alcance es del Catimor con un total de 62.50%, seguido se encuentra el nacional con un 18,75% de presencia, otro de los cafés que se cultivan es la caturra que representa un 12.50% de producción en esta zona, finalmente con 6.25% se producen otros tipos de café.

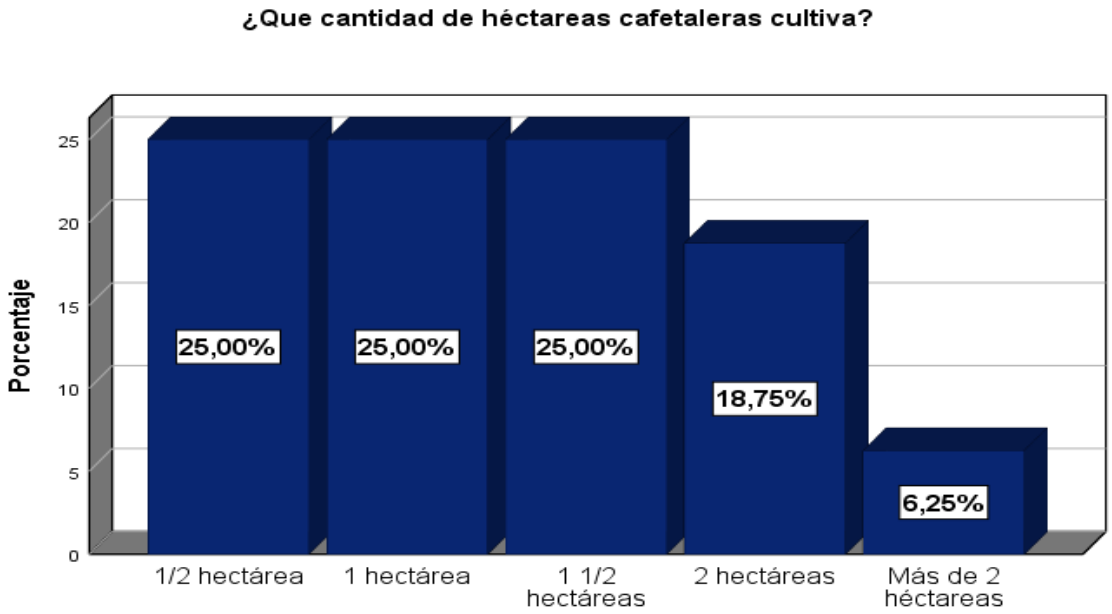
La representación gráfica demuestra que el café Catimor es el más producido en esta zona por las condiciones climatológicas que facilitan el cultivo con mayor volumen de este grano.

Tabla 32:Cantidad de hectáreas de cultivo que poseen los cafetaleros Porcuyanos

¿Qué cantidad de hectáreas cafetaleras cultiva?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1/2 hectárea	4	25,0	25,0	25,0
	1 hectárea	4	25,0	25,0	50,0
	1 1/2 hectáreas	4	25,0	25,0	75,0
	2 hectáreas	3	18,8	18,8	93,8
	Más de 2 hectáreas	1	6,3	6,3	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



La producción de café en Limón de Porcuya, el mayor porcentaje de café se cultiva entre ½, 1 y 1½ hectáreas representando un 75% entre los 3 niveles, por consiguiente, un 18,75% cuentan con 2 hectáreas de cultivo y, por último 6.25% posee más de 2 hectáreas.

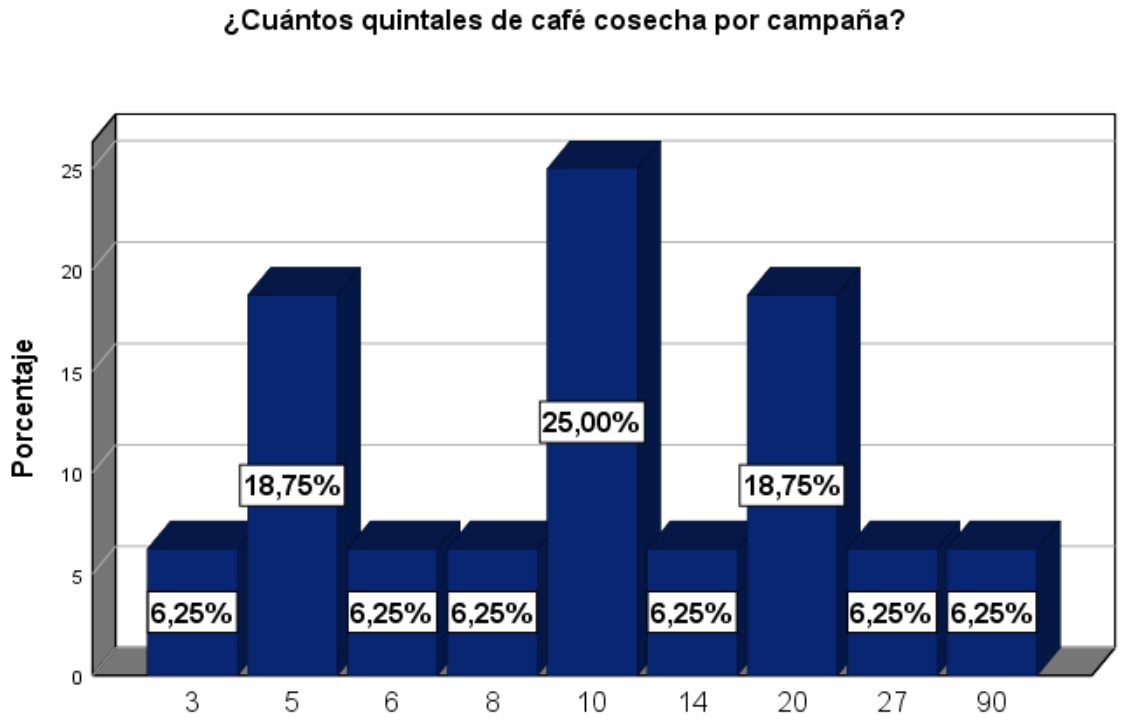
Se deduce que la mayoría de caficultores cuentan con terrenos de cultivo, un promedio entre ½ y 1½ hectáreas. Sin embargo, existen productores que cuentan con más de 2 hectáreas de cultivo lo que da como resultado un nivel de producción moderadamente alto.

Tabla 33:Cantidad de quintales cosechados en campaña

¿Cuántos quintales de café cosecha por campaña?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	3	1	6,3	6,3	6,3
	5	3	18,8	18,8	25,0
	6	1	6,3	6,3	31,3
	8	1	6,3	6,3	37,5
	10	4	25,0	25,0	62,5
	14	1	6,3	6,3	68,8
	20	3	18,8	18,8	87,5
	27	1	6,3	6,3	93,8
	90	1	6,3	6,3	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



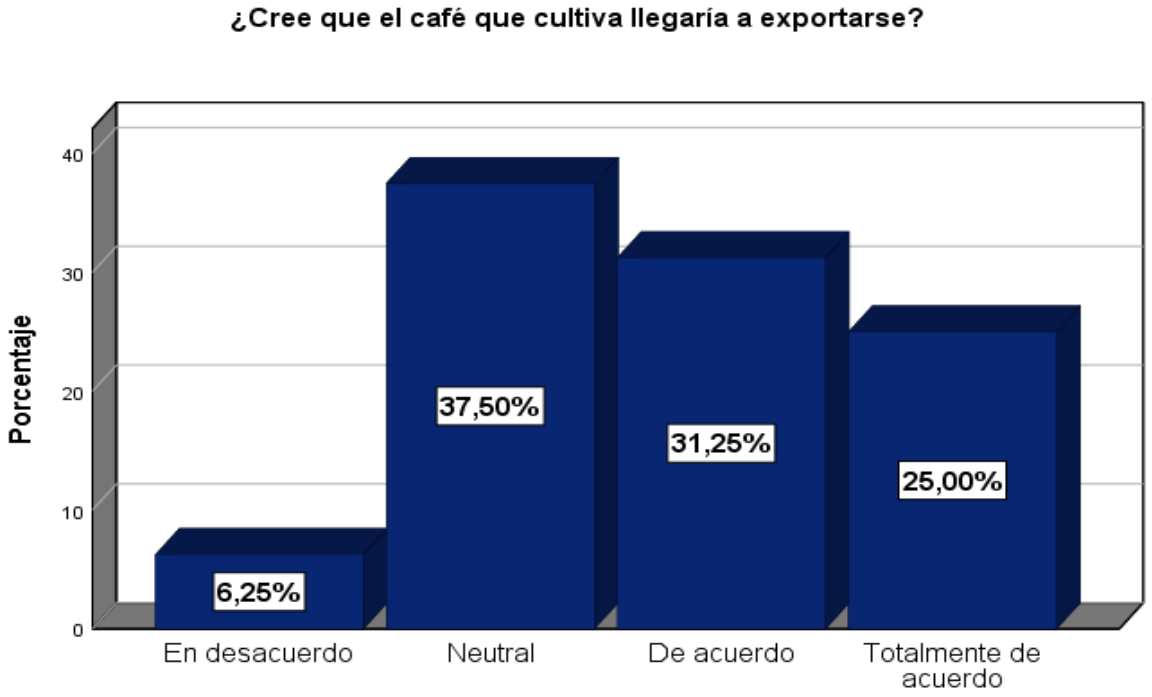
Las cosechas de café por temporada, en Limón de Porcuya oscilan entre los 3 a 90 quintales, donde el máximo de cosecha por persona son 10 quintales representando un 25% del total de las cosechas, 18.75% representan a la producción de 5 y 20 quintales por agricultor. Se deduce que las cosechas de café si cumplen con la cantidad mínima que un mercado requiere.

Tabla 34:Estimación de los caficultores acerca de la exportación de su producto

¿Cree que el café que cultiva llegaría a exportarse?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	6,3	6,3	6,3
	Neutral	6	37,5	37,5	43,8
	De acuerdo	5	31,3	31,3	75,0
	Totalmente de acuerdo	4	25,0	25,0	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



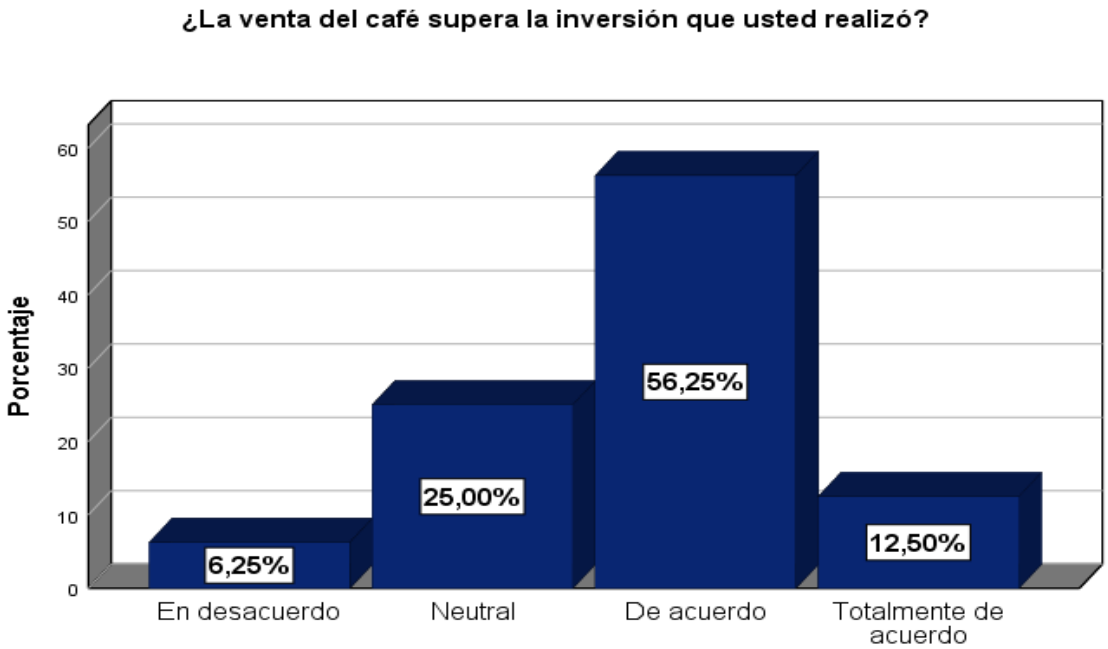
Los productores de café en Limón de Porcuya sienten una inseguridad con relación a la calidad del café y consideran neutralmente que no se llegaría a exportar, este resultado representa un 37,50%; pero un 31,25% se sienten con la confianza de que su café se llegue a exportar asimismo 25% de los productores encuestados se sienten muy de acuerdo con la exportación de su café; sin embargo, un 6.25% no están seguros de que su producto cumpla con los estándares de calidad para ser exportado. Se deduce que existe al menos un 37.50% de inseguridad con respecto a los estándares de su producto, pero esto puede ser manejado con las respectivas charlas y capacitaciones que se les pueda brindar.

Tabla 35:Utilidad generada por la venta de café

¿La venta del café supera la inversión que usted realizó?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	6,3	6,3	6,3
	Neutral	4	25,0	25,0	31,3
	De acuerdo	9	56,3	56,3	87,5
	Totalmente de acuerdo	2	12,5	12,5	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



De acuerdo a las encuestas realizadas, se obtuvo como resultado que un 56.25% de los productores logan superar la inversión realizada generando un mínimo de utilidades, asimismo, un 12.50% de los productores afirman que la venta del café supera su inversión y obtienen buenas ganancias; como contraparte 25% de los productores no se encuentran satisfechos con la venta del café puesto que no logra superar o veces iguala la inversión y como consecuencia no se tiene ninguna utilidad, del mismo modo un 6.25% del total de productores no logra cubrir la inversión realizada con la venta de café. Se deduce que, si se logra la exportación de este grano, los agricultores que no generan ganancias tendrán la oportunidad

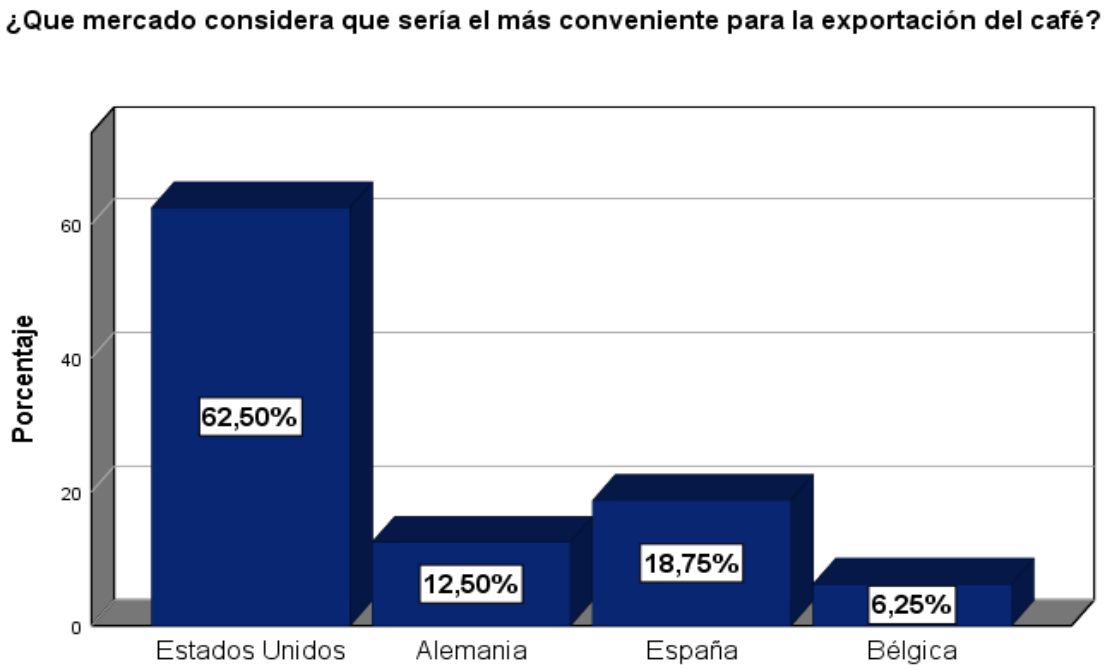
de cubrir sus gastos y generar utilidades, es decir producirán café no para perder sino para ganar utilidades.

Tabla 36:Mercado internacional conveniente para la exportación de café

¿Qué mercado considera que sería el más conveniente para la exportación del café?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Estados Unidos	10	62,5	62,5	62,5
	Alemania	2	12,5	12,5	75,0
	España	3	18,8	18,8	93,8
	Bélgica	1	6,3	6,3	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



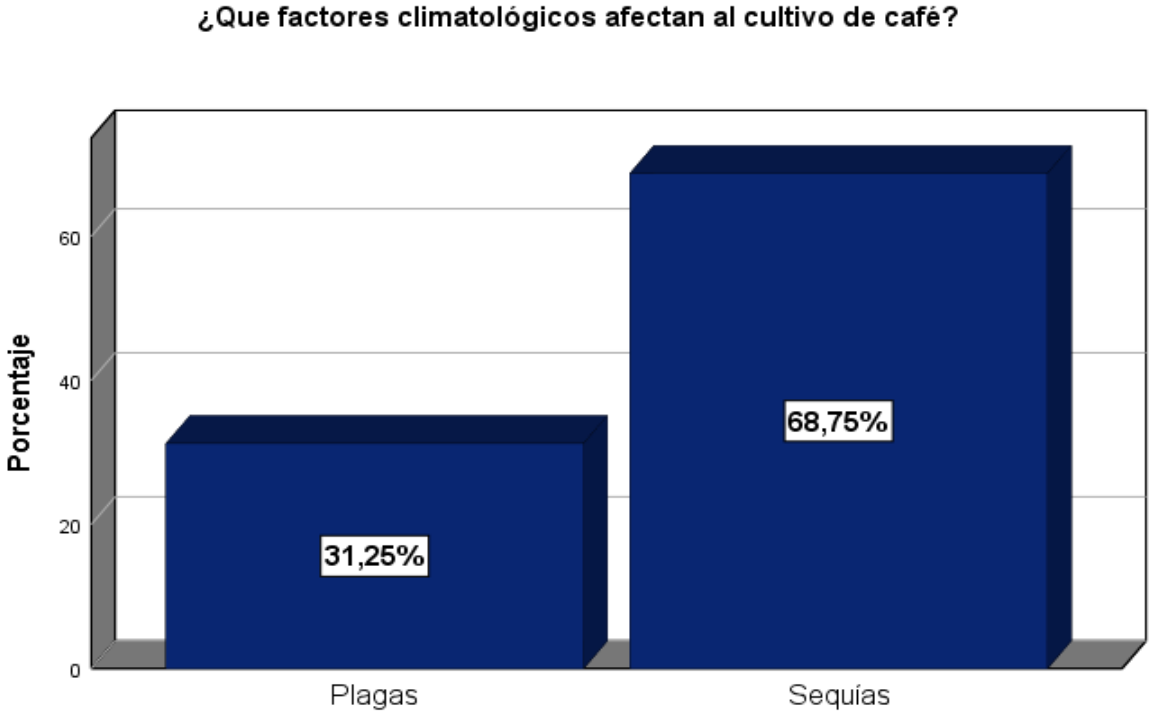
Gran parte de los productores consideran que el mercado más atractivo para exportar el café es Estados Unidos, este resultado responde a un 62.50%, España es considerado como segundo mercado potencial para el café, este resultado representa un 18.75%, posteriormente como tercer mercado preferido es Alemania con 15.50% de aprobación por los caficultores, finalmente el país menos considerado es Bélgica que solo obtuvo un 6.25% de aprobación.

Tabla 37:Factores climatológicos que afectan al cultivo de café

¿Qué factores climatológicos afectan al cultivo de café?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Plagas	5	31,3	31,3	31,3
	Sequías	11	68,8	68,8	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



Según la información recopilada, dada por parte de los caficultores porcuyanos, se determinó que los principales factores climatológicos que afectan la producción del café son las sequías, el cual representa el 68.75% esto se vio reflejado en los últimos años debido a las altas temperaturas solares; otro de los factores que siempre se mantiene persistente en los cultivos, específicamente de café son las plagas, así lo indicaron 31.25% de los encuestados.

Los cambios climatológicos afectan de manera notable la producción del grano de café, lo que perjudica directamente en gran parte el volumen de cosecha e indirectamente los ingresos económicos de los productores.

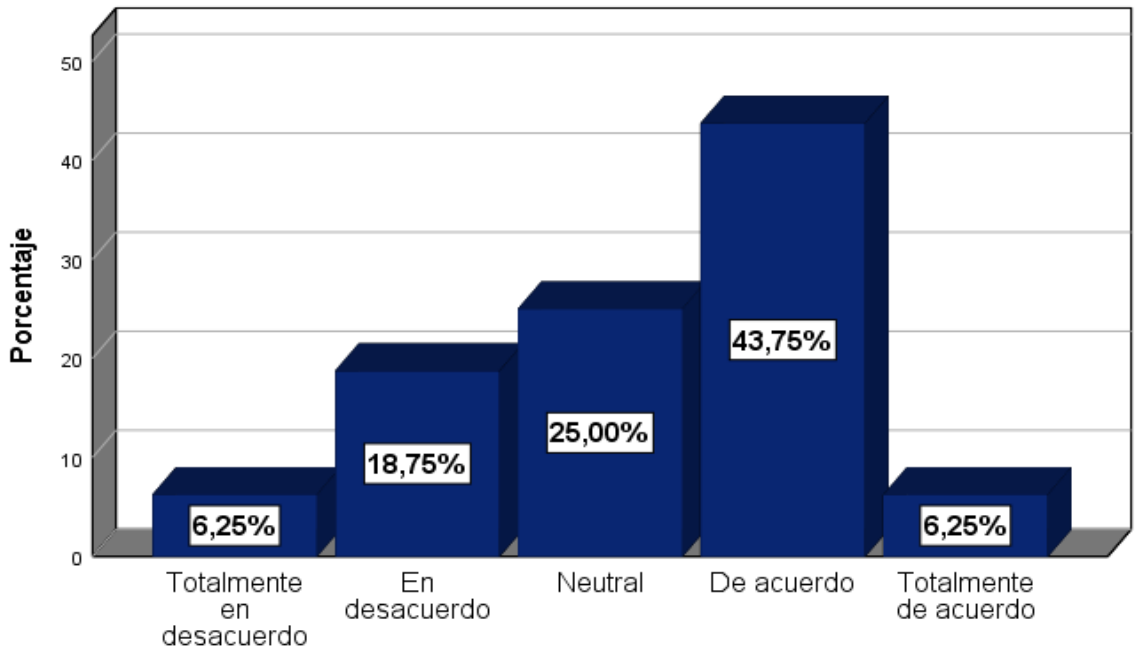
Tabla 38:Adecuado traslado del grano de café post cosecha

¿Considera que el traslado del café post cosecha que usted realiza es el adecuado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	1	6,3	6,3	6,3
	En desacuerdo	3	18,8	18,8	25,0
	Neutral	4	25,0	25,0	50,0
	De acuerdo	7	43,8	43,8	93,8
	Totalmente de acuerdo	1	6,3	6,3	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia

¿Considera que el traslado del café post cosecha que usted realiza es el adecuado?



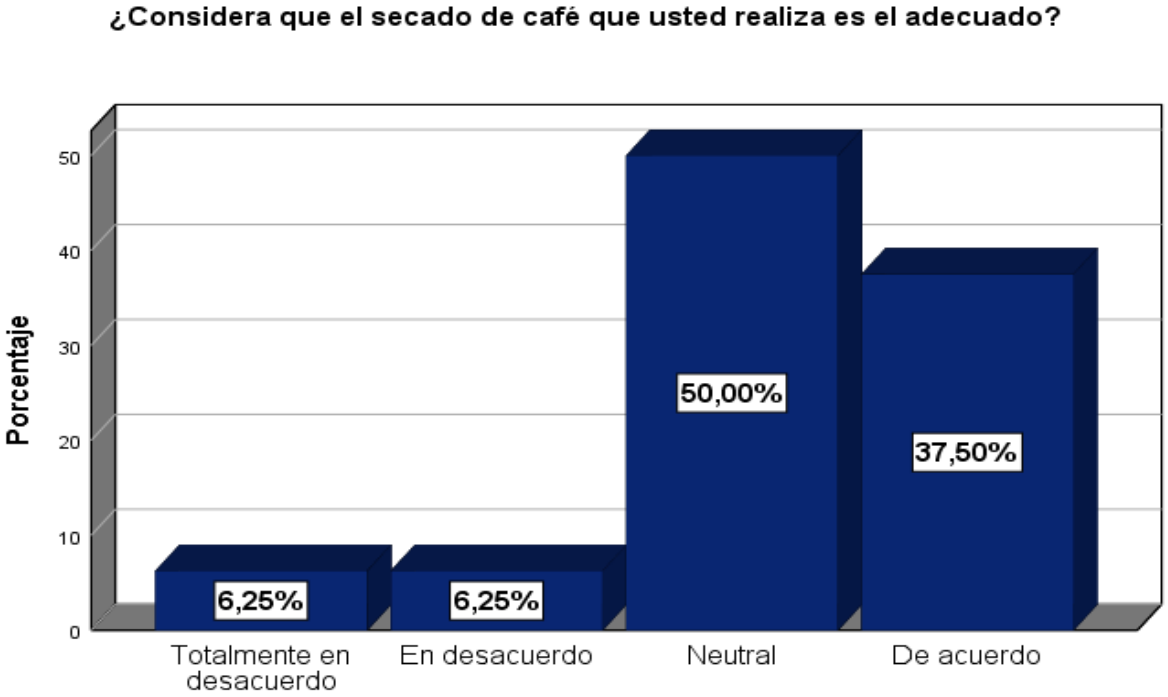
La gran mayoría de productores cafetaleros, sumando un porcentaje de 43.75 están de acuerdo con que el manejo post cosecha que le dan al café es el adecuado, mientras que un 25% se encuentra indeciso con relación a este proceso, del mismo modo un 18.75% no están de acuerdo con la forma de movilizar el café después de la cosecha.

Tabla 39:Adecuado secado de café por parte de los agricultores Porcuyanos

¿Considera que el secado de café que usted realiza es el adecuado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	1	6,3	6,3	6,3
	En desacuerdo	1	6,3	6,3	12,5
	Neutral	8	50,0	50,0	62,5
	De acuerdo	6	37,5	37,5	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

Fuente: SPSS V.25
Elaboración: Propia



Con relación a la encuesta aplicada se obtuvo como resultado que 50% de los productores cafetaleros no tienen la seguridad con respecto al secado del café, mientras que un 37.50% estiman que el secado del café es el adecuado. Finalmente, el 12.50% restante no se encuentran conforme con el trabajo de secado que realizan.

Cabe recalcar que el secado de café forma parte fundamental dentro de la producción de este grano ya que influye en el sabor y aroma del fruto.

Resultados de la entrevista aplicada a experta en comercio exterior

Tabla 40:Volumen aproximado de café para su exportación

¿Cuál sería el volumen aproximado del café para exportar?	
Mg. Sheyla Jhoana Chavesta Paico Experta en comercio exterior	Para la exportación de café se utiliza el contenedor dry, asimismo para iniciar es recomendable utilizar un contenedor de 20 pies donde se requiere 13 a 14 quintales de 46 kg.

Elaboración: Propia

El volumen aproximado para la exportación de café es de un contenedor de 20 pies, de 13 a 14 quintales de 46 kilogramos, además el contenedor adecuado para el producto es el dry.

Tabla 41:Envase adecuado para la exportación

¿Cuál sería el envase adecuado para la exportación de café pergamino?	
Mg. Sheyla Jhoana Chavesta Paico Experta en comercio exterior	En el caso del café mayormente se envían en sacos de yute.

Elaboración: Propia

El envase forma parte fundamental para la exportación de un producto, es por ello que para el envío de este grano se utiliza sacos de yute.

Tabla 42:Características que debe contener el diseño del envase para la exportación de café

¿ El diseño del envase que características deben contener?	
Mg. Sheyla Jhoana Chavesta Paico Experta en comercio exterior	Se exportan en sacos de yute, deben ir marcados con el código, el lote, el nombre de la empresa o asociación. Sin embargo, existen clientes que pueden solicitar que el producto vaya en bolsas y en saco de yute, todo depende del importador.

Elaboración: Propia

Principalmente el envío se realiza en sacos de yute, en donde el exportador debe marcar dichos sacos con el código del producto, asimismo el lote, y el sello con el nombre de la compañía, corporativa o asociación. Por otro lado, algunos clientes solicitan que el producto vaya en 2 envases, en el dónde el envase primario son bolsas y el envase secundario son los sacos. Se puede decir que todo va a depender de la negociación y los acuerdos que se den entre exportador y el importador.

Tabla 43:Relevancia del envase dentro de la presentación del producto en el exterior

¿Qué relevancia tiene el envase dentro de la presentación del café en el mercado internacional?	
Mg. Sheyla Jhoana Chavesta Paico Experta en comercio exterior	Mayormente el envase del café son sacos de yute, marca la diferencia cuando llevan algunos sellos o logos, ya que estos son bien vistos. Asimismo, deben presentar un envase eco amigable. También se puede solicitar la marca Perú a través de Promperú.

Elaboración: Propia

Actualmente el mercado internacional requiere de productos de calidad, con envases eco amigable que contribuyan al cuidado y conservación del medio ambiente. Es por ello que el envase tiene mucha importancia al momento de ser enviado al exterior, y por ende los exportadores optan por los sacos de yute, que en su mayoría solo se diferencian cuando llevan algún tipo de sello o logo. Por otro lado, algunas asociaciones que recién empiezan en el rubro solicitan la marca Peru la cual es muy conocida, por medio de la entidad de Promperú.

Tabla 44:Tipos de envase para el grano de café

¿Qué tipos de envase para café conoce?	
Mg. Sheyla Jhoana Chavesta Paico Experta en comercio exterior	Sacos de yute, bolsas grainpro, bolsas para café molido o bolsas para café con válvula. Todo depende del producto que se está exportando, en este caso para el café se recomienda la línea ecológica.

Elaboración: Propia

El envase va a depender del tipo de café que se va a exportar, principalmente se emplea sacos de yute, bolsas grainpro, bolsas para café molido o bolsas para café con válvula, teniendo en cuenta la línea ecológica.

Tabla 45:Demanda del café en el mercado Estadounidense

¿Cree usted que el café tiene una alta demanda en Estados Unidos?	
Mg. Sheyla Jhoana Chavesta Paico Experta en comercio exterior	Si, Estados Unidos es un país bastante consumidor de café y lo que ellos buscan es un café bueno, con buen sabor, con buen cuerpo, y que sea sobre todo orgánico, además el café especial es muy solicitado y requerido por el mercado.

Elaboración: Propia

Estados Unidos es el principal socio comercial del Perú, y en el caso del café es un producto muy consumido y preferido por la población estadunidense, fijándose en la calidad y en el sabor, pero sobre todo que sea orgánico.
Es de suma importancia que como exportador se cumpla los estándares de calidad, debido a que Estados Unidos es un país muy exigente al momento de ingresar productos de consumo humano.

Tabla 46:Restricciones para el ingreso del café al mercado de Estados Unidos

¿ Qué restricciones existen para ingresar el café a Estados Unidos?	
Mg. Sheyla Jhoana Chavesta Paico Experta en comercio exterior	Las restricciones principalmente se dan por los residuos, ya que no debe contener ningún tipo de este. Además debe de contar con el certificado fitosanitario y el FDA.

Elaboración: Propia

A pesar de que el Perú cuenta con un acuerdo comercial con Estados Unidos, al momento de ingresar el grano de café al mercado americano, este se fija mucho en los residuos, ya que el producto no debe contener ello.

Por otro lado, se debe contar con el certificado fitosanitario y FDA como requisitos indispensables para el ingreso del producto.

Tabla 47:Certificaciones para la exportación de café a Estados Unidos

¿Qué certificaciones se requieren para exportar el café a Estados Unidos?	
Mg. Sheyla Jhoana Chavesta Paico Experta en comercio exterior	Certificación orgánica USDA, certificación UTZ.

Elaboración: Propia

El café por ser un producto para consumo humano, requiere de certificación orgánica USDA y la certificación UTZ, para la comercialización en el mercado americano.

Tabla 48:Influencia de las certificaciones para el ingreso del café a Estados Unidos

¿De qué manera influyen las certificaciones para el óptimo ingreso de café al mercado estadounidense?	
Mg. Sheyla Jhoana Chavesta Paico Experta en comercio exterior	Influye de manera considerable, ya que ellos solicitan presencia, en donde el producto y las empresas proveedoras son mejores vistos.

Elaboración: Propia

Las certificaciones permiten que el producto se muestre de manera confiable en el mercado internacional, teniendo en cuenta que Estados Unidos es muy riguroso al momento de importar productos para el consumo, por tal motivo la certificación tiene una gran influencia.

Tabla 49:Documentos necesarios para la exportación de café al mercado internacional

¿Conoce los documentos de exportación? Menciónelos	
Mg. Sheyla Jhoana Chavesta Paico Experta en comercio exterior	Los documentos de exportación son: orden de compra, factura comercial, bill of lading, certificado fitosanitario, packing list, y adicionalmente el certificado orgánico, en conjunto con el análisis de residuos.

Elaboración: Propia

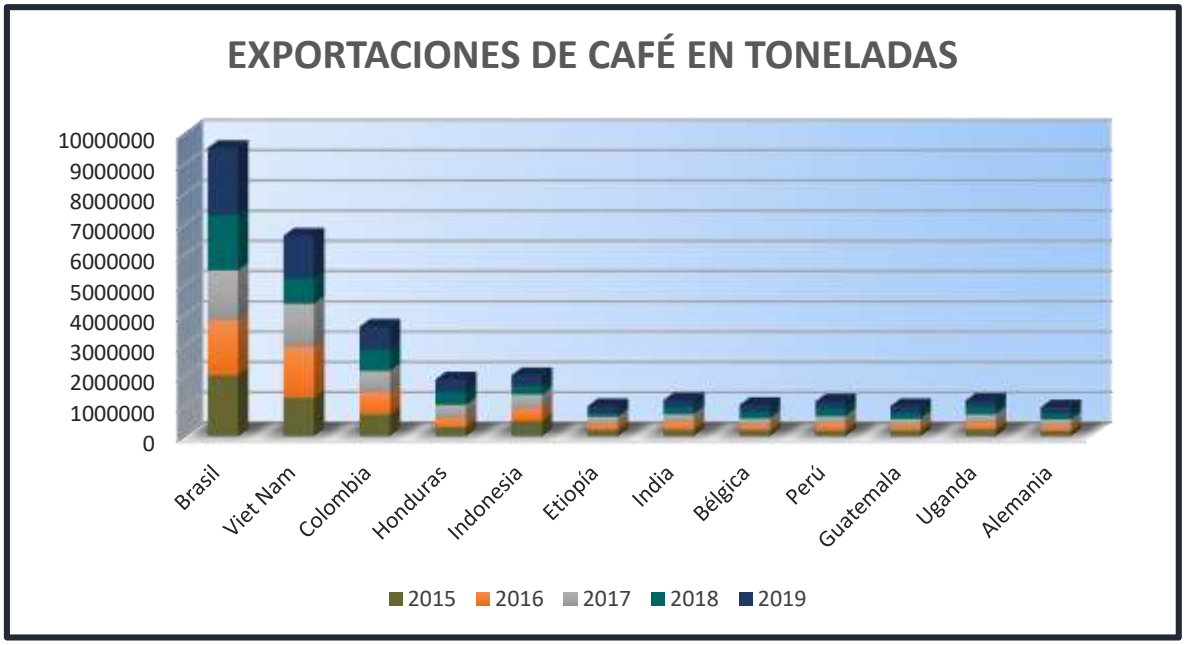
Los documentos más importantes que se requieren al momento de exportar son: orden de compra, factura comercial, B/L, certificado fitosanitario, packing list.

Dimensión: Análisis del entorno del mercado internacional.

Tabla 50:Exportaciones de café en toneladas

Exportadores	2015	2016	2017	2018	2019
Brasil	2005028	1823881	1647811	1826997	2214595
Viet Nam	1259448	1679153	1434453	856761	1388466
Colombia	711110	732967	710440	710836	750843
Honduras	285223	309923	435337	429741	411802
Indonesia	499613	412370	464161	277411	355766
Etiopía	198293	195324	247082	111157	236548
India	209417	250388	262612	229839	232431
Bélgica	188834	185314	210531	212519	231154
Perú	174999	239331	245735	256272	226540
Guatemala	183377	181799	203435	205925	216168
Uganda	219043	210584	286998	252166	202620
Alemania	166339	187853	193149	201451	199478
Otros países	795097	895303	847132	928450	932554
Mundo	**6895821**	**7304190**	**7188876**	**6499525**	**7598965**

Fuente: Trade Map 2020
Elaboración: Propia



Fuente: Trade Map 2020
Elaboración: Propia

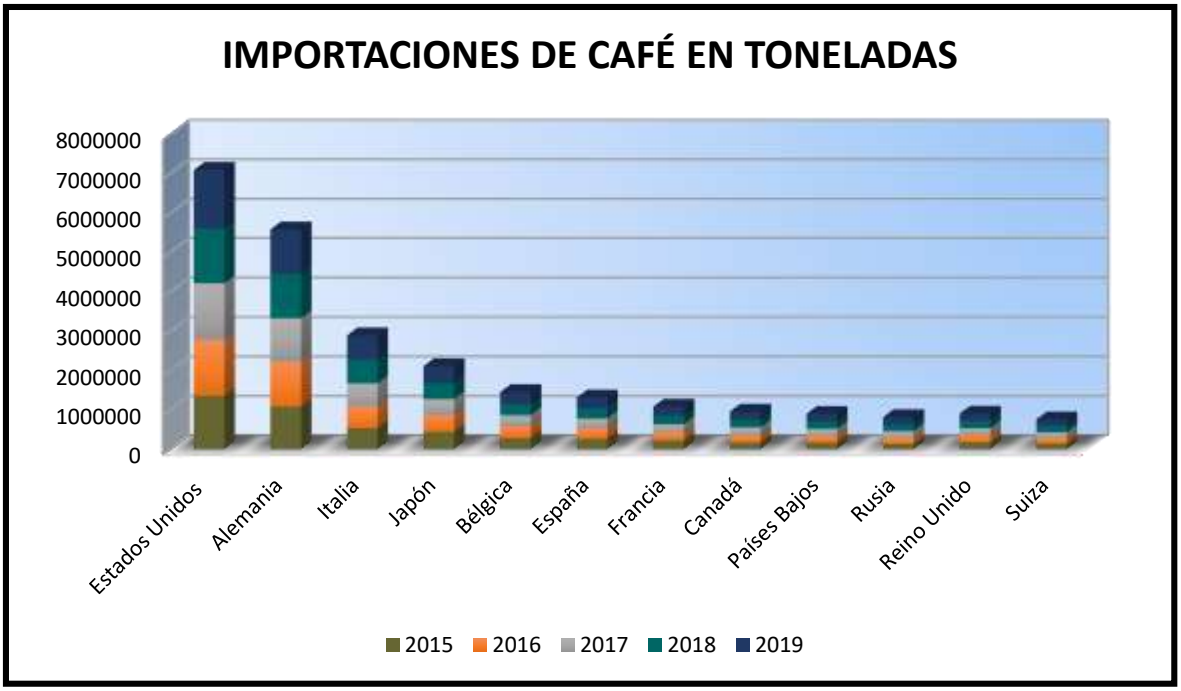
En los últimos 5 años el principal exportador de café que ha logrado mantenerse en el top 1 es la Republica de Brasil sumando un total 9´518 312 toneladas exportadas en este periodo; se conoce que en el país sudamericano una de las actividades económicas más prominentes es la producción y comercialización del café, este grano ha logrado posicionarse dentro de los principales países consumidores, es así que Brasil se ha convertido en el primer país en el mundo en abastecer esta demanda activa.

Prosiguiendo con el análisis, Viet Nam durante el periodo 2015 – 2019 logró exportar un total de 6´ 618 281 toneladas. Del mismo modo Colombia exportó 3´616 196 tm en el mismo periodo.

Tabla 51:Importaciones de café en toneladas

Importadores	2015	2016	2017	2018	2019
Estados Unidos	1357382	1417105	1430249	1390291	1485579
Alemania	1077432	1140533	1097660	1122835	1132704
Italia	527894	572005	563185	605497	614464
Japón	433235	432592	403954	399042	434379
Bélgica	275608	305196	275516	280728	306744
España	258835	262857	250156	261461	272936
Francia	212865	207982	201819	224263	226715
Canadá	166511	180968	199543	196854	205606
Países Bajos	160644	173127	176473	190282	192217
Rusia	135951	150911	165340	168475	185572
Reino Unido	169166	192476	160584	192584	183512
Suiza	139540	139250	146480	158542	165390
Otros países	1798010	1934571	1848416	2087254	2071384
Mundo	6713073	7109573	6919375	7278108	7477202

Fuente: Trade Map 2020
Elaboración: Propia



Fuente: Trade Map 2020
Elaboración: Propia

El país con mayor adquisición de café en el mundo en el periodo 2015 – 2019 es Estados Unidos que suma un total importado de 7´080 606 toneladas, considerando que dicho país concentra habitantes de muchas partes del mundo, por ende, su población es extensa lo que hace que el consumo de café sea mayor a diferencia de los demás países importadores.

Por otro lado, Alemania es un país donde los consumidores se caracterizan por tener una vida saludable y por consumir productos que no alteren su salud. De tal manera, el país registró durante los últimos 5 años la compra de 5´571 164 tm de café. Como tercer principal importador se encuentra Italia con un total de 2´ 883 045 tm importadas.

Análisis del producto en el mercado internacional

Tabla 52: Empresas peruanas exportadoras de café

EXPORTADORES	FOB	Kg
COMPAÑIA INTERNACIONAL DEL CAFE S.A.C.	11,318,780	4480668
COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA ALTO MAYO	4,030,876	1359300
COOPERATIVA DE SERVICIOS MULTIPLES CENFROCAFE PERU	9,241,648	3089930
ED&F MAN VOLCAFE PERU S.A.	20,290,759	7143150
EXPORTADORA ROMEX S.A.	4,038,849	1726725
H.V.C.EXPORTACIONES SAC	15,523,907	5704575
LOUIS DREYFUS COMPANY PERU S.R.L.	4,313,460	1862810
OLAM AGRO PER S.A.C.	11,324,913	4236635
PERALES HUANCARUNA S.A.C.	8,801,725	3366165
RAINFOREST TRADING S.A.C.	4,495,150	1363535
Total general	93,380,067	34333493

Fuente: SUNAT, 2020
Elaboración: Propia

Estados Unidos es un potencial consumidor del café peruano, así lo demuestran las estadísticas. Este café ha tenido una gran acogida y preferencia por los consumidores americanos, por ser un producto de origen orgánico y a su vez por la calidad que este presenta. Es por ello que gran parte del grano enviado a este país se concentra en las diez principales exportadoras que se encuentran mencionadas en el cuadro anterior.

En el año 2019 sumaron un valor FOB total de $ 93, 380, 067 millones, teniendo como principal empresa exportadora a la Compañía Internacional del Café S.A.C. con un total exportado de $ 11,318,780 y con una cantidad de 4,480,668 kilogramos.

Con respecto a las estadísticas, se deduce, que el producto tiene una notable presencia en el mercado estadunidense.

Documentos de exportación

Tabla 53: Documentos de exportación emitidos por el exportador

DOCUMENTOS EMITIDOS POR EL EXPORTADOR	
Contrato de Compra / Venta internacional	Este documento se efectúa cuando tanto el exportador y el importador llevan a cabo la negociación.
Factura comercial	Es el documento el cual lo realiza el exportador, y en el se registra las condiciones de la venta del producto.
Packing List o Lista de Embarque	Documento en el cual se especifica las pecualiaridades del producto a enviar.
Guía de Remisión	Documento que detalla el translado de las mercancias.
Ficha Técnica	Es el documento donde se especifica las caracteristicas del producto a exportar.

Fuente: Promperú, 2016
Elaboración: Propia

Tabla 54: Documentos de exportación emitidos por el agente de aduanas

DOCUMENTOS EMITIDOS POR EL AGENTE DE ADUANAS	
DAM – DUA	Es el documento aduanero en el cual se registra la informacion necesaria para la entrada o salida de los bienes.
Declaración Simplificada (DSE)	Documento que se rige a la exportacion de bienes con respecto al regimen de exportación definitiva.

Fuente: Promperú, 2016
Elaboración: Propia

Tabla 55: Documentos de exportación para el transporte

DOCUMENTOS PARA EL TRANSPORTE	
Bill of Lading (B/L)	Documento que emite la naviera, con la finalidad de asegurar que la carga a transportar ha sido recepcionada o esta en bordo.
Reserva de Espacio / Booking	Documento por el cual el exportador separa un espacio en el contenedor para la mercancia.

Fuente: Promperú, 2016
Elaboración: Propia

Tabla 56: Documentos de exportación emitidos por instituciones

DOCUMENTOS EMITIDOS POR INSTITUCIONES	
Certificado de origen (CO)	Documento en el cual garantiza la procedencia u origen del producto, y es realizado por el exportador.
Certificado Fitosanitario	Documento que respalda la inocuidad que el producto posee cumpliendo con los requisitos fitosanitarios.

Fuente: Promperú, 2016
Elaboración: Propia

Regulaciones de ingreso

Regulaciones arancelarias

Tabla 57: Clasificación arancelaria del café

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	
Sección II	Reino Vegetal
Capítulo 9	Café, té, yerba mate y especias
09.01.11.90.00	Los demás

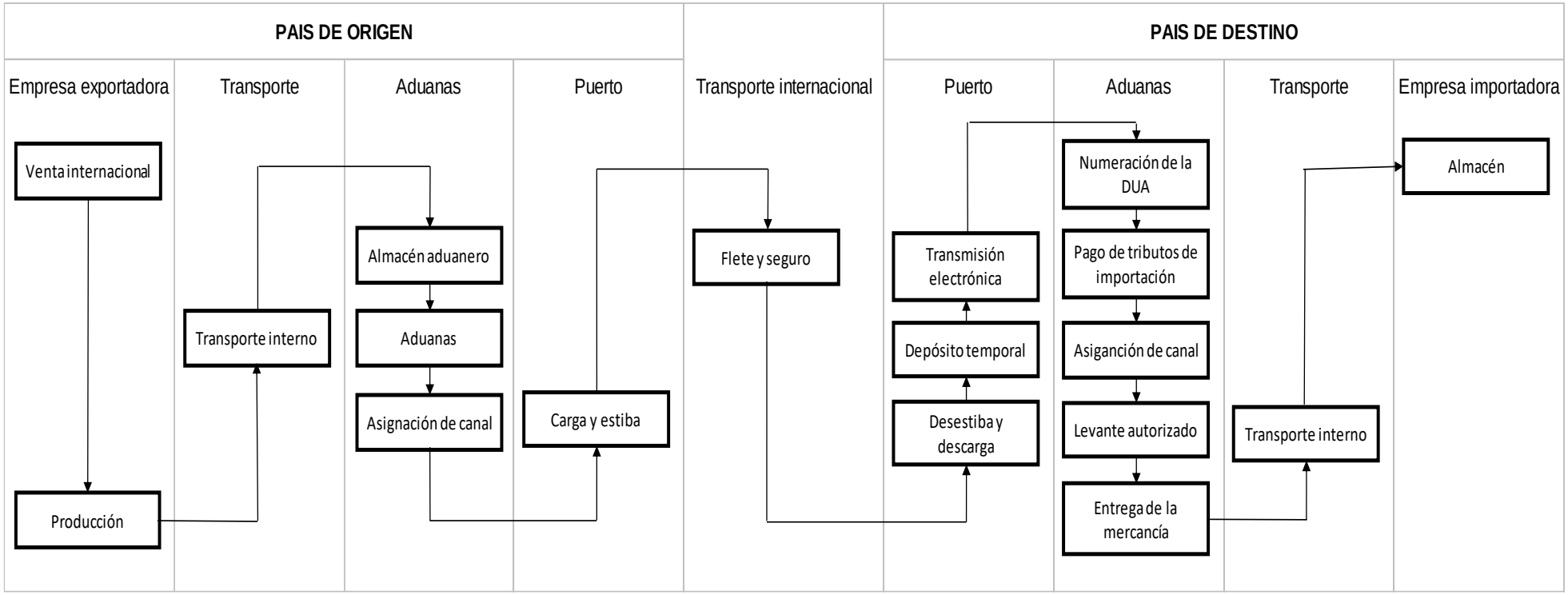
Fuente: SUNAT, 2020
Elaboración: Propia

Tabla 58: Regulaciones arancelarias

REGULACIONES ARANCELARIAS	
Partida arancelaria	09.01.11.90.00
País	Estados Unidos
Convenio Internacional	Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EE.UU
Arancel Base / Preferencial	20%
Porcentaje liberado / Ad Valorem	100%

Fuente: SUNAT, 2020
Elaboración: Propia

Cadena logística internacional



Fuente: Diario del exportador , 2020
Elaboración: Propia

El comercio exterior tiene como base una cadena logística que consta de los siguientes procesos:

Se inicia desde la producción en el país de origen y es realizado por la empresa exportadora, la cual se encarga de cumplir con todos los estándares que el mercado internacional exige; para trasladar la mercancía desde el almacén de la empresa hasta el puerto de embarque se requiere contratar el servicio de transporte si es que la empresa no cuenta con este medio. Posteriormente a la llegada de la carga al puerto, esta ingresa al almacén de Aduanas en donde la autoridad encargada realiza una revisión previa al embarque, y asimismo se determina el canal de control.

Una vez realizado todo este proceso, se lleva a cabo la carga y estiba del contenedor al buque, para ser trasladada a su punto de destino. Cuando el buque arriba al puerto de destino, se inicia la descarga, y se deriva a un deposito temporal, para que lleve a cabo el proceso de nacionalización de la mercadería. Como consiguiente se le asigna un canal de control, el cual puede ser verde, naranja o rojo, dependiendo de los errores que Aduana identifique. Si aduana asigna canal verde quiere decir que le otorga el pase libre, en donde no es necesario la revisión documentaria ni física; si se designa color naranja es porque algún dato se identificó como erróneo en la declaración, y por ello aduana solicita la revisión documentaria; asimismo se le estipula canal rojo, si a la llegada de la mercancía, por circunstancias donde lo declarado en los documentos no va acorde con los reglamentos de aduanas, esta procede a revisar de forma física el contenedor y del mismo modo la documentación. Y a consecuencia de ello, los gastos generados en la revisión se le otorgaran a la persona responsable.

Después de haberse designado el canal se autoriza el levante de la mercadería, la cual seguidamente será entregada al medio de transporte en el país de destino, para finalmente trasladarla hasta el almacén del importador o donde este lo designe.

3.2. Discusión de resultados

Objetivo N° 1: Diagnosticar la viabilidad de asociatividad en la zona rural de Limón de Porcuya.

Basadas en los resultados alcanzados se comprobó que gran parte de los caficultores de Limón de Porcuya muestran interés en cuanto a asociarse se refiere, consideran que con este modelo empresarial se les abrirá nuevas oportunidades comerciales para el café que producen, aumentará la calidad y valor comercial de este grano, y de esa forma mejorarán sus ingresos. Así como (Hurtado Luna, 2019) en su tesis denominada "Asociatividad de pequeños productores de mango como estrategia del desarrollo de la oferta exportable del valle de Chulucanas de la región Piura" concluyó que la asociatividad es una estrategia de desarrollo sustentable y no solo contribuirá económicamente a los socios, sino que abrirá oportunidades de ofertar su producto en un mercado internacional, como resultado se incrementará la oferta exportable del valle de Chulucanas.

Sin embargo, aún no se ha logrado concretar esta asociatividad por motivos de desconocimiento, muchos de estos productores cafetaleros no cuentan con la educación básica regular completa, a este se le suma que viven en una zona rural y tener acceso a fuentes de lectura sobre modelos empresariales es casi nulo, a esto se le agrega la falta de gestión municipal, los agricultores no se sienten apoyados por parte las autoridades locales que los representan, puesto que en los últimos años las sequías han sido muy determinantes para la producción del café y las autoridades no gestionan proyectos de mejora para la sustentabilidad de agua para regadío, teniendo como efecto el bajo nivel de producción del grano, afectándoles en sus ingresos económicos pues esta actividad es el principal sustento familiar. Así como (Rujel Yauri, 2019) en su tesis titulada "La asociatividad como estrategia para incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago – 2018" concluyó que persiste una inseguridad y desconocimiento por parte de los pobladores sobre los beneficios de una asociación, pero existe un cierto grupo de 10 personas que al menos tiene conocimiento básico de este modelo empresarial, sin embargo, existe un promedio de 8 personas que se resisten a esta iniciativa, finalmente se determinó que gran mayoría de productores muestra un real interés por asociarse.

Objetivo N° 2: Identificar la viabilidad técnica de producción para la exportación de café de los productores individuales de Limón de Porcuya.

Basándose en los resultados obtenidos, se demostró que la viabilidad técnica de producción en la localidad de Limón de Porcuya se encuentra un tanto equilibrada, puesto que con relación a la calidad del café que se produce en esta zona, los caficultores tienen una cierta indecisión a cerca de la calidad de café que producen, puesto que no aplican ningún tipo de abono en sus cultivos, no llevan un monitoreo constante y no reciben ninguna capacitación que alimente sus conocimientos referentes a siembra y regadío de este grano así lo constataron 37.5% de los encuestados; sin embargo, más del 50% de los caficultores encuestados afirmaron que el manejo de cosecha y post cosecha que realizan es el adecuado.

Dentro de la capacidad para exportar, se demostró que dentro de los 17 caficultores encuestados, los sacos por cosecha suman un total de 183 quintales de 46 kg de café, por ello se afirma que la viabilidad técnica de producción para la exportación es factible, que a su vez va de la mano con los ingresos económicos de los productores, así como (Castillo Lopez, 2017) en su tesis “Exportación y producción agrícola y crecimiento económico en la región Piura 2008 - 2016” concluyó que conforme a los resultados que se obtuvo durante el proceso de investigación quedó evidenciado que el nexo entre exportación de productos agrícolas y el progreso económico del departamento de Piura en el periodo establecido, tuvo un resultado provechoso, estos resultados fueron validados por la teoría de (Sulser Valdéz, 2004) el cual indica que la exportación es un procedimiento en el cual se requiere de compromiso y entrega, así mismo los productores e intermediarios deben contar con los conocimientos necesarios y la capacidad para reconocer los elementos claves que los mercados internacionales exigen, ya que mediante este proceso anhelan incrementar las ganancias accediendo a nuevos mercados.

Objetivo N° 3: Elaborar el plan de asociatividad

Sobre elaborar el plan de asociatividad, el cuál permita articular a todos los caficultores de Limón de Porcuya interesados en asociarse, se ha tenido a bien iniciar por lo básico que se exige para constituir legalmente una asociación, es decir se iniciará por describir los estatutos que diferencien a la organización frente a otras asociaciones, es recomendable que dentro del nombre que forma parte de los estatutos se consigne como denominación algo relacionado a la actividad económica que realizaran para mayor identificación; como consiguiente se establecerán los procesos de constitución a fin de llevar el debido orden que amerite la formalización correspondiente, la redacción de estos procesos facilitará la comprensión y servirá como guía a los caficultores a seguir la correcta estructuración; asimismo se indican estrategias que ayuden a la integración de estos caficultores.

Objetivo N° 4: Validar la propuesta por juicios de expertos teniendo en cuenta la asociatividad para la exportación de café.

En cuanto al objetivo, validar la propuesta por juicios de expertos teniendo en cuenta la asociatividad para la exportación de café; el estudio pretende establecer pautas generales que permitan establecer estrategias de asociatividad los cuales servirá a los caficultores de Limón de Porcuya a integrarse mejor, la metodología empleada será validada por un experto en comercio exterior el MBA Cesar Ricardo Rocero Salazar.

3.3. Aporte Practico

PROPUESTA DE MEJORA

INTRODUCCIÓN

La propuesta parte en base a la problemática que existe en el centro poblado Limón de Porcuya, puesto que en este lugar se cultiva un café con visón exportable, sin embargo, por la deficiente organización y gestión de autoridades locales, el grano solo se cultiva para comercializarlo a nivel nacional, como se sabe en el mercado nacional el café, a diferencia del mercado internacional no es muy valorizado, situación que trae como consecuencia bajos ingresos económicos en los productores de esta zona rural.

Esta problemática conlleva a realizar una propuesta de asociatividad, a través de esta propuesta se pretende incentivar a los caficultores de esta zona a asociarse, con el fin de optimizar la calidad del producto por ende se mejorarán los ingresos económicos de los productos, asimismo contribuirá al desarrollo exportable en esta zona y se generarán más puestos de trabajo.

Dentro de la propuesta se emplearán estrategias a fin de llevar el proceso de asociación con más eficiencia, como estrategias se utilizarán las charlas, capacitaciones y reuniones; se consideraron estas herramientas puesto que ayudarán a socializar entre los socios, arreglar problemas personales entre los socios para evitar que a un fututo sucedan problemas que afecten a la asociación.

REALIDAD PROBLEMÁTICA

El centro poblado Limón de Porcuya se encuentra ubicado en la sierra piurana, pertenece al distrito de Huarmaca, provincia de Huancabamba, departamento de Piura; este lugar se caracteriza por producir café de variedades como catimor, nacional y caturra; este café es cultivado por gran parte de los pobladores en esa zona y lo comercializan a nivel nacional, puesto que desconocen el manejo que se le hace al café para obtener un grano de calidad, que exige un mercado internacional; sin embargo, aún sin contar con este asesoramiento, estos productores venden sus cosechas a las procesadoras en la ciudad de Jaén, quienes posteriormente al proceso lo exportan. Es así que resalta la falta de asesoramiento respecto a asociarse y al buen manejo de la planta de café para incrementar el volumen de las cosechas, como se sabe un solo productor no tendría la capacidad de abastecer un mercado internacional, ya que estos mercados requieren de grandes proporciones de este grano. A partir de esto nace la propuesta de asociatividad, debido a que para lograr tener la capacidad productiva que exigen los mercados extranjeros, se necesita asociarlos y que trabajen en conjunto, de esta manera se logrará cubrir con los pedidos de un mercado internacional. Asimismo, esta asociatividad generará nuevos puestos de trabajo, mejorará los ingresos económicos de los productores y contribuirá al desarrollo exportable de la región.

DENOMINACIÓN

Plan de asociatividad para promover la exportación de café en los productores rurales de Limón de Porcuya.

JUSTIFICACIÓN

Este trabajo presenta una propuesta de asociatividad a los caficultores de la localidad de Limón de Porcuya, se realiza esta propuesta con la finalidad de agruparlos y que el trabajo sea en equipo, de esta manera afrontar parte de la problemática que se vive con relación al manejo adecuado del café y al bajo recio cotizado en el mercado nacional, con esta asociación ya formalizada se tendría muchas ventajas, tales como acceso a préstamos bancarios, acceso a charlas y

capacitaciones por parte de instituciones competentes, mejora de sus ingresos económicos por ende llevar un mejor estilo de vida.

OBJETIVOS

Objetivo general

Proponer un plan de asociatividad

Objetivos específicos

- Describir los estatutos que rige el funcionamiento de una asociación

- Detallar el proceso de constitución formalmente de una asociación

- Determinar las estrategias para la formación de una asociación.

ALCANCE DE LA PROPUESTA

La propuesta será desarrollada en el centro poblado Limón de Porcuya, en la casa comunal de dicho lugar, donde a través de invitaciones físicas se comunicará a los caficultores interesados en asociarse.

DESARROLLO

La presente propuesta toma como referencia a (MINCETUR , 2016) en su módulo titulado “Creación y gestión de modelos asociativos”.

Estatutos mínimos para crear una asociación.

Toda asociación que quiere iniciar su funcionamiento, debe regirse por la ley que establecen como mínimo ciertos estatutos, los cuales conforman los requisitos para fusionar el modelo organizativo con el que se trabajará.

Los estatutos deben contar como mínimo con lo siguiente:

Nombre: Debe tener relación con el sector económico al que se va a dedicar y este nombre se debe definir de una forma precisa, que no sea un nombre muy largo, sino un nombre corto que sea fácil de recordar; cabe recalcar que el nombre que se le asigne no debe ser igual al de otras asociaciones, con la finalidad de diferenciarse y tener legitimidad.

Fines y actividades de la asociación: Detallar y enumerar de forma minuciosa todas las actividades por desarrollar durante el periodo de vigencia, en caso la

constitución sea de periodo definido; además se debe incluir los fines ya sean sociales, financieros u otros que la asociación logre.

Duración de la asociación: La duración va a depender de la constitución legal que se hizo, es decir va a tener un periodo de duración si es que fue registrada por tiempo definido, caso contrario no sería necesario.

Domicilio social: Cuando el domicilio registrado en la Sunat se encuentre ubicado en una zona pública, estará en la obligación de presentar una autorización expedida por el responsable; sin embrago, si el domicilio declarado pertenece a uno de los socios solo se hará constar su carácter provisional.

Ámbito territorial: Debe incluir al domicilio fiscal de la asociación, asimismo a todas las áreas territoriales donde se desarrollarán las actividades por parte de la asociación.

Requisitos para la constitución válida de la asamblea general: Se debe solicitar a una reunión general de socios en casos tales como: deliberaciones, acuerdos y atribuciones.

Requisitos y procedimiento para la elección y sustitución de cargos: Para llegar a concretar el organismo que representará a la asociación (presidencia, secretaría, tesorería) debe contar con la mayoría de aprobación de los socios que la conforman, posteriormente asignarle funciones, duración de la persona en el cargo, adoptar reglas internas para futuros acuerdos.

Derechos y obligaciones de las personas asociadas: Es importante tener en cuenta que cuando un conjunto se conforma como asociación todos los miembros comparten las mismas responsabilidades y problemas, por ende, cuando exista el impago de cuotas todos los socios deben responder frente a estas y poder solucionarlo en conjunto.

Régimen de administración: Área encarga de llevar el sistema contable de la asociación, manejar toda la documentación referente a la entidad y si es el caso dar de baja ante la Sunat a las actividades de la asociación.

Régimen sancionador: Dar frente a los problemas en la asociación, en caso de cometer algún tipo de falta que les perjudique.

Patrimonio inicial y recursos económicos: Los aportes realizados por los socios, o cada aporte que se le otorgue a la asociación formará parte del patrimonio de esta y podrá ser utilizado cuando se lo requiera.

Causas de disolución y destino del patrimonio: En el caso de que la asociación no pueda justificar el carácter no rentable de la entidad.

Proceso de constitución para una asociación

Con el fin de asignar cargos que formarán parte del organismo asociativo, las personas interesadas, es decir socios y socias, deberán organizar una asamblea oficial donde se llevará a cabo los siguientes acuerdos:

Aprobación de estatutos.

Elección del organismo asociativo (Presidente, secretario, tesorera).

Firmar el compromiso de voluntad de asociarse por cada integrante de la asociación.

En este caso no es obligatorio que se conforme una junta directiva, si los asociados no desean formarla, pero si tienen por obligación contar con tres cargos los cuales son: presidente, secretario y tesorero.

Las funciones de cargos se definen de la siguiente forma:

Presidencia

Funciones: Representar, orientar y controlar las actividades relacionadas a la asociación.

Tiene la autoridad de convocar a la asamblea general.

Dirigir las asambleas y los debates que se originan dentro de ella.

Revisar la documentación que emite el secretariado y tesorería.

Representar a la asociación ante las entidades reguladoras, negociaciones o personas ajenas a esta.

Exponer la parte administrativa, contable y presupuestaría de la asociación.

Documentos de inscripción

Datos de identificación de quien solicita: Datos personales y cargo que desempeña en la asociación y firma.

Identificación de la asociación: Datos generales de la asociación (domicilio fiscal, nombre comercial, código de identificación).

Documentos y petición: Detalles de la documentación que va de la mano de la solicitud y la petición.

Entrega de la solicitud

Posteriormente a realizar el llenado de la solicitud se procede a registrarse como asociación:

Libro de socios y socias: Debe figurar datos importantes de los asociados como: número de DNI, nombre y apellidos, dirección y firma.

Libro de actas: Se recopila data correspondiente a las reuniones realizadas por parte de los socios, claro ejemplo son las asambleas convocadas por la presidencia.

Libro de cuentas: Lleva el registro de todos los ingresos y egresos de la asociación.

Código emitido por la Sunat

Después de que la asociación pasara por diferentes pasos de formalización legal y ya forma parte de las personas jurídicas, se necesita tener un código para realizar trámites económicos, a este código se le denomina clave sol. Para obtener este código se sigue lo siguiente:

Presentar acta de constitución original o copias

Resolución original o copias

Estatutos originales o copias

Solicitud de código

Fotocopia de DNI del solicitante

Estrategias de asociatividad

Reuniones, charlas y capacitaciones

CONTENIDO DE LA PROPUESTA

Tabla 59: Propuesta para la investigación

Estrategias	Objetivos	Actividades	Recursos	Fecha	Hora	Lugar	Responsables
N° 01 Reunión con todos los futuros socios	Socializar con los futuros socios y arreglar conflictos personales entre los productores.	1. Reunir a todos los futuros socios. 2. Mejorar la comunicación mediante dinámicas. 3. Resolver los conflictos personales a través del dialogo.	Laptop Proyector. Lapiceros y hojas.	dic-20	2:00 - 6:00 p.m.	Casa comunal del centro poblado Limón de Porcuya	Responsables de la investigación
N° 02 Charla a los caficultores de Limón de Porcuya	Fortalecer los conocimientos de los caficultores con relación a asociatividad y exportación.	1. Presentar terminología de asociatividad, beneficios y ventajas. 2. Presentar terminología de exportación, beneficios y ventajas.	Folletos. Laptop. Proyector. Diapositivas.	dic-20	2:00 - 6:00 p.m.	Casa comunal del centro poblado Limón de Porcuya	Responsables de la investigación
N° 03 Asamblea con los futuros socios.	Presentar los estatutos básicos para la constitución de la asociación.	1. Brindarles la información necesaria acerca de los estatutos. 2. Determinar la denominación de la Asociación. 3. Determinar cargos e organizarlos en un organigrama.	Laptop. Proyector. Lapiceros y hojas.	dic-20	2:00 - 6:00 p.m.	Casa comunal del centro poblado Limón de Porcuya	Responsables de la investigación
N°04 Capacitación a los caficultores porcuyanos.	Dar a conocer el proceso de la formalización legal de una asociación.	1. Informar el proceso de formalización. 2. Detallar los requisitos para la formalización de una asociación.	Laptop. Proyector. Lapiceros y hojas.	dic-20	2:00 - 6:00 p.m.	Casa comunal del centro poblado Limón de Porcuya	Responsables de la investigación

Elaboración: Propia

Financiamiento

Tabla 60: Financiamiento para la propuesta de investigación

MATERIALES			
N°	**DESCRIPCION**	**CANTIDAD**	**COSTO (S/.)**
1	HOJAS BOND (PAQUETE)	1	S/13.00
2	ALQUILER DE PROYECTOR	1	S/400.00
3	LAPICEROS	24	S/12.00
4	FOLDERS	24	S/19.20
5	FOLLETOS	24	S/96.00
6	PIZARRA	1	S/30.00
7	PLUMONES	3	S/12.00
8	USB	1	S/30.00
9	REFRIGERIO	24	S/288.00
	TOTAL (S/.)		**S/900.20**

Elaboración: Propia

Cronograma del plan de acción de la propuesta

Tabla 61: Cronograma del plan de acción de la propuesta de investigación

Estrategias	Fecha	Lugar	Responsables	Presupuesto
Estrategia 1: Reunión con todos los futuros socios	dic-20	Casa comunal del centro poblado Limón de Porcuya	Flores Leonardo Heirely. More Piscoya Fiorella Jesus	S/225.05
Estrategia 2: Charla a los caficultores de Limón de Porcuya	dic-20	Casa comunal del centro poblado Limón de Porcuya	Flores Leonardo Heirely. More Piscoya Fiorella Jesus	S/225.05
Estrategia 3: Asamblea con los futuros socios.	dic-20	Casa comunal del centro poblado Limón de Porcuya	Flores Leonardo Heirely. More Piscoya Fiorella Jesus	S/225.05
Estrategia 4: Capacitación a los caficultores porcuyanos.	dic-20	Casa comunal del centro poblado Limón de Porcuya	Flores Leonardo Heirely. More Piscoya Fiorella Jesus	S/225.05

Elaboración: Propia

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Con relación al objetivo; Diagnosticar la viabilidad de asociatividad en la zona rural de Limón de Porcuya, se concluye que:

Un gran porcentaje de los caficultores de la localidad de limón de Porcuya se encuentran interesados en asociarse; el bajo precio del grano de café en el mercado peruano, las debilidades en producción, el no contar con los conocimientos requeridos para el buen manejo del cultivo del café, hacen que estos productores sientan la necesidad de consolidarse como una organización, de esta forma afrontar parte de la problemática actual, puesto que al estar asociados, tienen acceso a préstamos financieros y capacitaciones por parte de las instituciones competentes.

Por otro lado, la asociación no ha logrado concretarse aún por motivos de desinformación y apoyo de las autoridades locales, si bien es cierto existe un nivel de interés bastante aceptado, todavía predomina el desconocimiento acerca de la forma de trabajo en este tipo de organización; a ello se le atribuye el débil aporte de las autoridades hacia el desarrollo de la localidad en conjunto.

En base al objetivo; Identificar la viabilidad técnica de producción para la exportación de café de los productores individuales de Limón de Porcuya, se concluye que:

Parte de los caficultores, se encuentra un tanto confundido con relación a la calidad del café, puesto que no reciben capacitaciones con relación a la siembra y regadío de la planta, sin embargo, las cosechas dan un buen resultado, asimismo se sienten con toda la seguridad de que realizan el secado de café de forma correcta.

En relación con el objetivo; Elaborar el plan de asociatividad, se concluye que:

Para iniciar un proceso de asociatividad, se requiere de estatutos mínimos, que permitan identificar a la asociación de manera legal y comercial; estos estatutos constan del nombre, actividades, domicilio fiscal, tiempo de duración y patrimonio. Posteriormente se debe tener en cuenta el número de personas que se encuentran aptas para asociarse, asimismo se debe tener en cuenta la capacidad productiva de cada futuro socio para poder cubrir la demanda del mercado internacional.

Como segunda parte del proceso asociativo, se debe llevar a cabo la formalización como órgano de la asociación, delegar los cargos y posteriormente sus funciones, este órgano representará de forma comercial, legal y transparente a la organización.

Adicionalmente de deben presentar documentos que se exigen como requisitos para la inscripción en registros públicos, estos documentos son DNI del solicitante, la identificación de la asociación y documento de petición.

En relación con el objetivo; Validar la propuesta por juicios de expertos teniendo en cuenta la asociatividad para la exportación de café, se concluye que:

La propuesta para la investigación la cual se denomina plan de asociatividad para los caficultores de Limón de Porcuya para promover la exportación fue validada por el experto en comercio exterior MBA. Cesar Ricardo Rocero Salazar con la finalidad de constatar la veracidad y la originalidad de dicha propuesta.

El experto estuvo de acuerdo con cada uno de los ítems que se consideraron en la elaboración del plan asociativo, de esa manera se puede deducir que esta propuesta va a ser de mucha relevancia para los caficultores porcuyanos.

4.2. Recomendaciones

Teniendo en cuenta que los productores de café en Limón de Porcuya, no cuentan con los conocimientos básicos con relación a la asociatividad y exportación, se recomienda al municipio local, gestionar asesoramiento continuo a las entidades competentes, a fin de orientar e incentivar a los caficultores a concretarse como una asociación y a tener una visión exportable.

Es importante resaltar que los productores deben mostrar compromiso con las actividades a desarrollar para la mejora del grano, siguiendo el monitoreo que los expertos lo indiquen a fin de obtener la calidad del grano que el mercado internacional exige, puesto que será el producto quien determinará la aceptación del mercado extranjero.

Es recomendable aplicar cada una de las estrategias que requiere la formalización del modelo asociativo, esto conllevará a facilitar el proceso de articulación.

Referencias

Alarcon Velasque, L. T. (2017). *Exportacion y Capacidad de Producción del Café en el Peru en el Periodo 2008-2016 [Tesis de Licenciatura, Universidad César Vallejo].* Repositorio Institucional. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/32065/Alarcon_VLT.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Aliaga Ramos, G. M., & Ramírez Tijero, P. C. (2019). *Evaluación del incremento de las exportaciones de café peruano a Alemania debido a la certificación orgánica (2007 – 2017) [Tesis de Licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas].* Repositorio Institucional. Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/626015/Aliaga_rg.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Alvarado González, G. (2015). *Comercio internacional.* https://elibro.net/es/ereader/bibsipan/130335?fs_q=comercio__internacional&prev=fs.

Andrade Valencia, C. A., & García Macías, C. E. (2017). *Impacto del Proyecto de Reactivación Cafetalero en Exportaciones de Café en el Período 2011-2014 [Tesis de Titulación, Universidad de Guayaquil.* Repositorio Institucional. Obtenido de http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/18261/1/TESIS%20Caf%C3%A9%20-%20FINAL.pdf

Arbulu, K. (22 de Enero de 2020). *Café piurano es el preferido internacionalmente.* Obtenido de InfoMercado: https://infomercado.pe/cafe-piurano-es-el-preferido-internacionalmente/

Bravo Cucci, J. (2018). *Teoría sobre la imposición al valor agregado.* https://books.google.com.pe/books?id=hMxJDwAAQBAJ&pg=PT94&dq=teoria+sobre+la+exportacion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiS05PrkYfqAhXPJLkGHesQC3sQ6AEIJjAA#v=onepage&q=teoria%20sobre%20la%20exportacion&f=false.

Calderón Torres, J. (01 de Abril de 2020). *Crisis del coronavirus ya afecta al café peruano.* Obtenido de AgroNegociosPerú: https://agronegociosperu.org/2020/04/01/crisis-del-coronavirus-ya-afecta-al-cafe-peruano/

Castellano, A. (2015). *Logística Comercial Internacional.* Obtenido de https://elibro.net/es/ereader/bibsipan/69949?page=11

Castillo Lopez, A. J. (2017). *Exportación y producción agricola y crecimiento económico en la región Piura 2008-2016 [Tesis de licenciatura, Universidad César Vallejo].* Repositorio institucional. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/16456/Castillo_LAJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cultivalú. (2 de Octubre de 2019). *Exportaciones de Piura superaron los 1400 millones de dólares en el primer semestre del 2019.* Obtenido de Cultivalú: https://www.radiocutivalu.org/exportaciones-de-piura-superaron-los-1400-millones-de-dolares-en-el-primer-semestre-del-2019/

Diario del exportador . (20 de Noviembre de 2020). *Cadena logística simulando proceso de exportación e importación*. Obtenido de Diario del exportador: https://www.diariodelexportador.com/2015/07/cadena-logistica-simulando-proceso-de_13.html

El tiempo. (24 de Junio de 2019). *Piura exportará más de US$5 millones en café.*

Obtenido de El tiempo: https://eltiempo.pe/piura-exportara-mas-de-us5-millones-en-cafe/

Gestión. (28 de Diciembre de 2019). *Volumen de exportaciones de café caen 11.43% y cosecha registra 3% menos en relación al 2018.* Obtenido de Gestión: https://gestion.pe/economia/mercados/volumen-de-exportaciones-de-cafe-caen-1143-y-cosecha-registra-3-menos-en-relacion-al-2018-noticia/?ref=gesr

Gonzales Aguilar, K. (2017). *Factores que Influyen en la Producción Exportable de Café de la Región Amazonas [Tesis de Licenciatura, Universidad San Martin de Porres].* Repositorio Institucional. Obtenido de http://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/usmp/3503/gonzales_ak.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Gónzales Dorantes, A. (2017). *La asociación en participación en el campo.* Ciudad de México: Instituto mexicano de contadores públicos.

Gonzáles Guzmán, V. E., Gaviria Gómez, A. G., & Cabezas Jiménez, F. (2019). *El Trabajo Productivo y la Asociatividad de la Mujer Rural Conceptuada Desde el Empoderamiento Económico y la Perspectiva de Género. Estudio de Caso en la Asociación de Mujeres Caficultoras "MAIKAFE" Municipio de Piendamó, Departamento del Cauca-Colombia.* Repositorio Institucional. Obtenido de https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/7851/1/2019_Trabajo_Productividad_AsociatividadMujerRural.pdf

Granados, O. (14 de Marzo de 2018). *Un mundo loco por el café.* Obtenido de El País: https://elpais.com/economia/2018/03/08/actualidad/1520527718_097899.html

Guerra Hernandez, J. E., & Torres Chamba, A. E. (2015). *Modelo de Asociatividad Basado en la Economía Popular y Solidaria Para los Pequeños Productores de Puyango Provincia de Loja con Visión Exportadora de Café Gourmet Orgánico Soluble [Tesis de licenciatura, Universidad de las Fuerzas Armadas].* Repositorio Institucional. Obtenido de https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/12299/1/T-ESPE-057115.pdf

Hernández Sampieri, R. (2006). *Metodología de la investigación.* https://elibro.net/es/ereader/bibsipan/73662?as_contributor=Hernandez__Sampieri&as_contributor_op=unaccent__iexact&prev=as.

Hurtado Luna, G. E. (2019). *Asociatividad de pequeños productores de mango como estrategia del desarrollo de la oferta exportable del valle de Chulucanas de la región Piura [Tesis de licenciatura, Universidad San Martin de Porres].* Repositorio Institucional. Obtenido de http://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/usmp/5820/hurtado_lge.pdf?sequence=1&isAllowed=y

La Tribuna. (14 de Abril de 2020). *El café, de los más castigados por el COVID-19, el consumo baja en el mundo.* Obtenido de La Tribuna: https://www.latribuna.hn/2020/04/14/el-cafe-la-materia-prima-mas-castigada-por-el-coronavirus/

Martinez Daza, A. M. (2017). *Propuesta de Asociatividad Rural Para incentivar la Exportación de Cafés Especiales, en la Región de Cundimarca [Tesis de licenciatura, Universidad Agustiniana].* Repositorio Institucional. Obtenido

de http://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/handle/123456789/291/MartinezDaza-AshlyMarcela-2018.pdf;jsessionid=93C60660642646BDF5A3821323514C36?sequence=1

MINCETUR . (2016). *Creación y gestión de modelos asociativos.* Obtenido de Minesterio de comercio exterior y turismo: https://base.socioeco.org/docs/wcms_536567.pdf

Mincetur. (2013). *Asociatividad para el comercio exterior.* Lima: Biblioteca Nacional del Perú. Obtenido de PROMPERU: https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/176/Guia_12_Asociatividad_Comercio_Exterior_2014_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ministerio de Agricultura y Riego. (27 de Agosto de 2020). *En su Día Nacional, el café peruano llega a 44 mercados internacionales*. Obtenido de Ministerio de Agricultura y Riego: https://www.gob.pe/institucion/minagri/noticias/296346-en-su-dia-nacional-el-cafe-peruano-llega-a-44-mercados-internacionales

Perez, M. G., Quigley, J., & Almeida , I. (17 de Abril de 2020). *El suministro de café no es seguro con las amenazas de la cosecha latinoamericana.* Obtenido de Blomberg: https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-04-16/coffee-supply-imperiled-by-harvest-disruptions-in-latin-america

PromPerú. (2016). *Documentos para Exportar.* Obtenido de SIICEX: http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf

Regalado Díaz, C. A. (2018). *Asociatividad de productores rurales de café orgánico en la provincia de Rodríguez de Mendoza para la exportación [Tesis de licenciatura, Universidad Cesar Vallejo].* Repositorio Institucional. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/36863/Regalado_DCA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

RPP. (23 de Agosto de 2019). *Estos son los mayores productores de café del mundo ¿Dónde se ubica Perú?* Obtenido de RPP: https://rpp.pe/economia/economia/dia-del-cafe-peruano-estos-son-los-mayores-productores-de-cafe-del-mundo-donde-se-ubica-peru-caficultores-cafetaleros-noticia-1215944?ref=rpp

Rujel Yauri, J. Y. (2019). *La asociatividad como estrategia para incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago - 2018 [Tesis de licenciatura, Universidad Cesar Vallejo].* Repositorio institucional. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/41415/Rujel_YJY.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Salazar, H. Z. (14 de Septiembre de 2016). *Economía agraria y asociatividad cooperativa en Colombia.* Colombia: https://elibro.net/es/ereader/bibsipan/127430?as_all=ASOCIATIVIDAD&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as. Obtenido de E-Libro.

Santa María Fernández, F. D., & Perales Silva , P. V. (2019). *Identificación de factores limitantes para la asociatividad de los productores de café del distrito de Lonya Grande provincia de Utcubamba [Tesis de licenciatura, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo].* Repositorio Institucional.

Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2360/1/TL_SantamariaFernandezFrank_PeralesSilvaPierine.pdf

Siñani Quispe, J. A. (2015). *La Exportación de Café en el Desarrollo Productivo [Tesis de Grado, Universidad Mayor de San Andrés].* Repositorio Institucional. Obtenido de https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/6136/T-2086.pdf?sequence=1&isAllowed=y

SUNAT. (Noviembre de 2020). *Descarga información*. Obtenido de SUNAT: http://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/index.html

SUNAT. (Noviembre de 2020). *Tratmiento arancelario por subpartida nacional*. Obtenido de SUNAT: http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias

SUNAT. (s.f.). *Exportación Definitiva*. Obtenido de SUNAT: http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/index.html

Tocto Tripul, M. F. (2019). *Diseño de un plan logístico para la optimización del proceso de exportación de café orgánico en grano GRUPO PML Paita 2018 [Tesis de Licenciatura, Universidad César Vallejo].* Repositorio institucional. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/36931/Tocto_TMF.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Valdez, L. R. (2012). *Comunidades productivas: Asociatividad y producción en el territorio.* https://elibro.net/es/ereader/bibsipan/51596.

ANEXOS

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA ASOCIATIVIDAD

1. ¿Qué tan importante es un modelo asociativo para los productores rurales?

2. ¿Cuáles considera usted que serían los principales pasos para constituir una asociación?

3. ¿De qué forma esta jerarquizada una asociación?

4. ¿Cuál cree usted que serían las ventajas al formar la asociación?

5. ¿Qué relevancia toman las reuniones preliminares dentro del proceso de asociatividad?

6. ¿Cuál cree que sería la inversión aproximada para constituir una

   asociación?

7. ¿Quiénes pueden formar parte de los representantes de la asociación?

   ¿Pueden ser personas ajenas a la asociación?

8. ¿Qué es lo primordial que se debe considerar dentro del plan de actividades?

9. ¿Dentro de que período de constituida la asociación, se empieza a ejecutar el plan de actividades?

10. ¿Considera engorroso la formalización legal de una asociación?

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA EXPORTACIÓN

1. ¿Cuál sería el volumen aproximado del café para exportar?

2. ¿Cuál sería el envase adecuado para la exportación del café pergamino?

3. ¿El diseño del envase que características debe contener?

4. ¿Qué relevancia tiene el envase dentro de la presentación del café en el mercado internacional?

5. ¿Qué tipos de envase para exportación de café conoce?

6. ¿Cree usted que el café tiene una alta demanda en Estados Unidos?

7. ¿Qué restricciones existen para ingresar el café a Estados Unidos?

8. ¿Qué certificaciones se requieren para exportar el café a Estados Unidos?

9. ¿De qué manera influye las certificaciones para el óptimo ingreso de café al mercado estadounidense?

10. ¿Conoce los documentos de exportación? Menciónelos

INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN: ENTREVISTA ASOCIATIVIDAD

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		MBA. Rocero Salazar Cesar Ricardo
	PROFESIÓN:	Lic. Comercio y Negocios Internacionales
	ESPECIALIDAD:	Gestión de Aduanas y Negocios Int.
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS) :	9 AÑOS
	CARGO:	DTC - USS

TÍTULO DE LA TESIS : ASOCIATIVIDAD DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMÓN DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

DATOS DE LAS TESISTAS

NOMBRES:	FLORES LEONARDO HEIRELY – MORE PISCOYA FIORELLA JESUS
ESPECIALIDAD:	NEGOCIOS INTERNACIONALES
INSTRUMENTO EVALUADO:	ENTREVISTA
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:	PROPONER UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA PARA EXPORTAR EL CAFÉ AL MERCADO AMERICANO
	– DIAGNOSTICAR LA VIABILIDAD DE ASOCITIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA. – IDENTIFICAR LA VIABILIDAD TÉCNICA DE PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES INDIVIDUALES DE LIMÓN DE PORCUYA. – ELABORAR UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD – VALIDAR LA PROPUESTA POR JUICIO DE EXPERTOS TENIENDO EN CUENTA LA ASOCIATIVIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ.

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "*TA*" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO:	VARIABLE ASOCIATIVIDAD
PREGUNTAS: 10	
1. ¿Qué tan importante es un modelo asociativo para los productores rurales?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: ____ _____
2. ¿Cuáles considera usted que serían los principales	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

pasos para constituir una asociación?	
3. ¿De qué forma esta jerarquizada una asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
4. ¿Cuál cree usted que serían las ventajas al formar la asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
5. ¿Qué relevancia toman las reuniones preliminares dentro del proceso de asociatividad?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
6. ¿Cuál cree que sería la inversión aproximada para constituir una asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
7. ¿Quienes pueden formar parte de los representantes de la asociación? ¿ Pueden ser personas ajenas a la asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
8. ¿Qué es lo primordial que se debe considerar dentro del plan de actividades?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
9. ¿Dentro de qué período de constituida la asociación se empieza a ejecutar el plan de actividades?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
10. ¿Considera engorroso la formalización legal de una asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

1. PROMEDIO OBTENIDO	N° TA ____10_____ N° TD 0
2. COMENTARIO GENERAL	
3. OBSERVACIONES	

Chiclayo, Julio 24 del 2020

Firma y sello del Juez

CESAR RICARDO ROCERO SALZAR

DNI: 44308266

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		GARCIA ARAUJO JOSE ALBERTO
	PROFESIÓN:	ECONOMISTA
	ESPECIALIDAD:	FINANZAS
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS) :	13 AÑOS
	CARGO:	DOCENTE

TÍTULO DE LA TESIS : ASOCIATIVIDAD DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMÓN DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

DATOS DE LAS TESISTAS

NOMBRES:	FLORES LEONARDO HEIRELY – MORE PISCOYA FIORELLA JESUS
ESPECIALIDAD:	NEGOCIOS INTERNACIONALES
INSTRUMENTO EVALUADO:	ENTREVISTA
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:	PROPONER UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA PARA EXPORTAR EL CAFÉ AL MERCADO AMERICANO
	– DIAGNOSTICAR LA VIABILIDAD DE ASOCITIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA. – IDENTIFICAR LA VIABILIDAD TÉCNICA DE PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES INDIVIDUALES DE LIMÓN DE PORCUYA. – ELABORAR UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD – VALIDAR LA PROPUESTA POR JUICIO DE EXPERTOS TENIENDO EN CUENTA LA ASOCIATIVIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ.

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "*TA*" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO:	VARIABLE ASOCIATIVIDAD
PREGUNTAS: 10	
1. ¿Qué tan importante es un modelo asociativo para los productores rurales?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: ____ _____ _____
2. ¿Cuáles considera usted que serían los principales	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____

pasos para constituir una asociación?	
3. ¿De qué forma esta jerarquizada una asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
4. ¿Cuál cree usted que serían las ventajas al formar la asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
5. ¿Qué relevancia toman las reuniones preliminares dentro del proceso de asociatividad?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
6. ¿Cuál cree que sería la inversión aproximada para constituir una asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
7. ¿Quienes pueden formar parte de los representantes de la asociación? ¿ Pueden ser personas ajenas a la asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
8. ¿Qué es lo primordial que se debe considerar dentro del plan de actividades?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
9. ¿Dentro de qué período de constituida la asociación se empieza a ejecutar el plan de actividades?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
10. ¿Considera engorroso la formalización legal de una asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

1. PROMEDIO OBTENIDO	N° TA ____10_____ N° TD 0
2. COMENTARIO GENERAL Se aprecia coherencia en las preguntas efectuadas	
3. OBSERVACIONES Incluir una pregunta para saber si todos estarian de acuerdo o no con asociarse, de esa manera tendremos la cifra estadistica porcentual de cuantos estan a favor de la asociacion y cuantos estan en contra.	

Chiclayo, Julio 24 del 2020

Firma y sello del Juez

JOSE ALBERTO GARCIA ARAUJO

DNI: 18032333

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		RAFAEL MARTEL ACOSTA
	PROFESIÓN:	LIC. ADMINISTRACIÓN
	ESPECIALIDAD:	ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS) :	15
	CARGO:	DOCENTE TP USS

TÍTULO DE LA TESIS : ASOCIATIVIDAD DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMÓN DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

DATOS DE LAS TESISTAS

NOMBRES:	FLORES LEONARDO HEIRELY – MORE PISCOYA FIORELLA JESUS
ESPECIALIDAD:	NEGOCIOS INTERNACIONALES
INSTRUMENTO EVALUADO:	ENTREVISTA
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:	PROPONER UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA PARA EXPORTAR EL CAFÉ AL MERCADO AMERICANO
	– DIAGNOSTICAR LA VIABILIDAD DE ASOCITIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA. – IDENTIFICAR LA VIABILIDAD TÉCNICA DE PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES INDIVIDUALES DE LIMÓN DE PORCUYA. – ELABORAR UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD – VALIDAR LA PROPUESTA POR JUICIO DE EXPERTOS TENIENDO EN CUENTA LA ASOCIATIVIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ.

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "*TA*" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO:	VARIABLE ASOCIATIVIDAD
PREGUNTAS: 10	
1. ¿Qué tan importante es un modelo asociativo para los productores rurales?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: ____ _____ _____
2. ¿Cuáles considera usted que serían los principales	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

pasos para constituir una asociación?	_____
3. ¿De qué forma esta jerarquizada una asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
4. ¿Cuál cree usted que serían las ventajas al formar la asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
5. ¿Qué relevancia toman las reuniones preliminares dentro del proceso de asociatividad?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
6. ¿Cuál cree que sería la inversión aproximada para constituir una asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
7. ¿Quienes pueden formar parte de los representantes de la asociación? ¿ Pueden ser personas ajenas a la asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
8. ¿Qué es lo primordial que se debe considerar dentro del plan de actividades?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
9. ¿Dentro de qué período de constituida la asociación se empieza a ejecutar el plan de actividades?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
10. ¿Considera engorroso la formalización legal de una asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

1. PROMEDIO OBTENIDO	N° TA _____10_____ N° TD 0
2. COMENTARIO GENERAL	
3. OBSERVACIONES	

Chiclayo, Julio 29 del 2020

Firma y sello del Juez

RAFAEL MARTEL ACOSTA

DNI: 40701866

INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN: ENTREVISTA EXPORTACION

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		MBA. Rocero Salazar Cesar Ricardo
	PROFESIÓN:	Lic. Comercio y Negocios Internacionales
	ESPECIALIDAD:	Gestión de Aduanas y Negocios Int.
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS) :	9 AÑOS
	CARGO:	DTC - USS

TÍTULO DE LA TESIS : ASOCIATIVIDAD DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMÓN DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

DATOS DE LAS TESISTAS

NOMBRES:	FLORES LEONARDO HEIRELY – MORE PISCOYA FIORELLA JESUS
ESPECIALIDAD:	NEGOCIOS INTERNACIONALES
INSTRUMENTO EVALUADO:	ENTREVISTA
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:	PROPONER UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA PARA EXPORTAR EL CAFÉ AL MERCADO AMERICANO
	– DIAGNOSTICAR LA VIABILIDAD DE ASOCITIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA. – IDENTIFICAR LA VIABILIDAD TÉCNICA DE PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES INDIVIDUALES DE LIMÓN DE PORCUYA. – ELABORAR UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD – VALIDAR LA PROPUESTA POR JUICIO DE EXPERTOS TENIENDO EN CUENTA LA ASOCIATIVIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ.

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "*TA*" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO:	VARIABLE EXPORTACIÓN
PREGUNTAS: 10	
1. ¿Cuál sería el volumen aproximado del café para exportar?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
2. ¿Cuál sería el envase adecuado para la	TA (X) TD ( )

exportación del café pergamino?	SUGERENCIAS: _____
3. ¿El diseño del envase que características deben contener?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
4. ¿Que relevancia tiene el envase dentro de la presentación en el mercado internacional?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
5. ¿Que tipo de envase para exportación de café conoce?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
6. ¿Cree usted que el café tiene una alta demanda en Estados Unidos?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
7. ¿Qué restricciones existen para ingresar el café a Estados Unidos?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
8. ¿Qué certificaciones se requieren para exportar el café a Estados Unidos?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
9. ¿ De qué manera influye las certificaciones para el óptimo ingreso al mercado estadounidense?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

10. Conoce los documentos de exportación? Menciónelos	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

1. PROMEDIO OBTENIDO	N° TA 10 N° TD 0
2. COMENTARIO GENERAL	
3. OBSERVACIONES	

Chiclayo, Julio 24 del 2020

Firma y sello del Juez

CESAR RICARDO ROCERO SALZAR

DNI: 44308266

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		GARCIA ARAUJO JOSE ALBERTO
	PROFESIÓN:	ECONOMISTA
	ESPECIALIDAD:	FINANZAS
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS) :	13 AÑOS
	CARGO:	DOCENTE
TÍTULO DE LA TESIS : ASOCIATIVIDAD DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMÓN DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE		
DATOS DE LAS TESISTAS		
NOMBRES:	FLORES LEONARDO HEIRELY – MORE PISCOYA FIORELLA JESUS	
ESPECIALIDAD:	NEGOCIOS INTERNACIONALES	
INSTRUMENTO EVALUADO:	ENTREVISTA	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:	PROPONER UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA PARA EXPORTAR EL CAFÉ AL MERCADO AMERICANO	
	– DIAGNOSTICAR LA VIABILIDAD DE ASOCITIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA. – IDENTIFICAR LA VIABILIDAD TÉCNICA DE PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES INDIVIDUALES DE LIMÓN DE PORCUYA. – ELABORAR UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD – VALIDAR LA PROPUESTA POR JUICIO DE EXPERTOS TENIENDO EN CUENTA LA ASOCIATIVIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ.	
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "*TA*" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS		
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO:	VARIABLE EXPORTACIÓN	
PREGUNTAS: 10		
1. ¿Cuál sería el volumen aproximado del café para exportar?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____	
2. ¿Cuál sería el envase adecuado para la	TA (X) TD ( )	

exportación del café pergamino?	SUGERENCIAS: _____
3. ¿El diseño del envase que características deben contener?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
4. ¿Que relevancia tiene el envase dentro de la presentación en el mercado internacional?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
5. ¿Que tipo de envase para exportación de café conoce?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
6. ¿Cree usted que el café tiene una alta demanda en Estados Unidos?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
7. ¿Qué restricciones existen para ingresar el café a Estados Unidos?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
8. ¿Qué certificaciones se requieren para exportar el café a Estados Unidos?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
9. ¿ De qué manera influye las certificaciones para el óptimo ingreso al mercado estadounidense?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

10. Conoce los documentos de exportación? Menciónelos	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

1. PROMEDIO OBTENIDO	N° TA 10 N° TD 0
2. COMENTARIO GENERAL Adecuadas las preguntas para el estudio a realizar	
3. OBSERVACIONES Sin observaciones	

Chiclayo, Julio 24 del 2020

Firma y sello del Juez

JOSE ALBERTO GARCIA ARAUJO
DNI 18032333

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		RAFAEL MARTEL ACOSTA
	PROFESIÓN:	LIC. ADMINISTRACIÓN
	ESPECIALIDAD:	ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS) :	15
	CARGO:	DOCENTE TP - USS

TÍTULO DE LA TESIS : ASOCIATIVIDAD DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMÓN DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

DATOS DE LAS TESISTAS

NOMBRES:	FLORES LEONARDO HEIRELY – MORE PISCOYA FIORELLA JESUS
ESPECIALIDAD:	NEGOCIOS INTERNACIONALES
INSTRUMENTO EVALUADO:	ENTREVISTA
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:	PROPONER UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA PARA EXPORTAR EL CAFÉ AL MERCADO AMERICANO
	– DIAGNOSTICAR LA VIABILIDAD DE ASOCITIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA. – IDENTIFICAR LA VIABILIDAD TÉCNICA DE PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES INDIVIDUALES DE LIMÓN DE PORCUYA. – ELABORAR UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD – VALIDAR LA PROPUESTA POR JUICIO DE EXPERTOS TENIENDO EN CUENTA LA ASOCIATIVIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ.

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "*TA*" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO:	VARIABLE EXPORTACIÓN

PREGUNTAS: 10

1. ¿Cuál sería el volumen aproximado del café para exportar?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
2. ¿Cuál sería el envase adecuado para la	TA (X) TD ( )

exportación del café pergamino?	SUGERENCIAS: _____
3. ¿El diseño del envase que características deben contener?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
4. ¿Que relevancia tiene el envase dentro de la presentación en el mercado internacional?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
5. ¿Que tipo de envase para exportación de café conoce?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
6. ¿Cree usted que el café tiene una alta demanda en Estados Unidos?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
7. ¿Qué restricciones existen para ingresar el café a Estados Unidos?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
8. ¿Qué certificaciones se requieren para exportar el café a Estados Unidos?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
9. ¿ De qué manera influye las certificaciones para el óptimo ingreso al mercado estadounidense?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

10. Conoce los documentos de exportación? Menciónelos	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

1. PROMEDIO OBTENIDO	N° TA 10 N° TD 0
2. COMENTARIO GENERAL	
3. OBSERVACIONES	

Chiclayo, Julio 29 del 2020

Firma y sello del Juez

RAFAEL MARTEL ACOSTA

DNI: 40701866

INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN: ENCUESTA ASOCIATIVIDAD

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		JOSE ALBERTO GARCIA ARAUJO
	PROFESIÓN:	ECONOMISTA
	ESPECIALIDAD:	FINANZAS
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS) :	13 AÑOS
	CARGO:	DOCENTE

TÍTULO DE LA TESIS : ASOCIATIVIDAD DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMÓN DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

DATOS DE LAS TESISTAS

NOMBRES:	FLORES LEONARDO HEIRELY – MORE PISCOYA FIORELLA JESUS
ESPECIALIDAD:	NEGOCIOS INTERNACIONALES
INSTRUMENTO EVALUADO:	ENCUESTA
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:	PROPONER UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA PARA EXPORTAR EL CAFÉ AL MERCADO AMERICANO
	– DIAGNOSTICAR LA VIABILIDAD DE ASOCITIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA. – IDENTIFICAR LA VIABILIDAD TÉCNICA DE PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES INDIVIDUALES DE LIMÓN DE PORCUYA. – ELABORAR UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD – VALIDAR LA PROPUESTA POR JUICIO DE EXPERTOS TENIENDO EN CUENTA LA ASOCIATIVIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ.

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "*TA*" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO:	VARIABLE ASOCIATIVIDAD
PREGUNTAS: 10	
1) ¿Conoce usted el término asociatividad?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
2) ¿Qué tan importante considera usted la formación de una	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS:

asociación de productores de café en la localidad de Limón de Porcuya?	_____ _____ _
3) ¿Cree usted que formar una asociación genera ventajas?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____
4) ¿Cree usted que al asociarse con más productores mejoraría la competitividad del café que cultiva en el mercado?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
5) ¿Por qué considera que aún no se ha logrado formar una asociación de productores cafetaleros?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
6) ¿Cree usted que se llegaría a exportar si se logra formar una asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
7) ¿Considera que la asociación mejoraría los ingresos de los agricultores?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
8) ¿ Considera usted que al formar una asociación los costos de producción se reducirían?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
9) ¿ Cree usted que al estar constituidos como una asociación recibirían	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____

capacitaciones parte del gobierno regional respecto a la mejora del cultivo de café?	
10) ¿Considera que al estar asociados aumentaría la oferta comercial del café?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
11)¿Está dentro de sus expectativas formar parte de una asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

1. **PROMEDIO OBTENIDO**	N° TA _____ N° TD_____
2. **COMENTARIO GENERAL**	
3. **OBSERVACIONES**	

Chiclayo, octubre del 2020

Firma y sello del Juez

JOSE ALBERTO GARCIA ARAUJO
DNI 18032333

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Jaime Laramie Castañeda Gonzales
	PROFESIÓN:	Licenciado en Administración
	ESPECIALIDAD:	Marketing – Investigación científica
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS) :	15
	CARGO:	Docente en UTP - UDCH

TÍTULO DE LA TESIS : ASOCIATIVIDAD DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMÓN DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

DATOS DE LAS TESISTAS

NOMBRES:	FLORES LEONARDO HEIRELY – MORE PISCOYA FIORELLA JESUS
ESPECIALIDAD:	NEGOCIOS INTERNACIONALES
INSTRUMENTO EVALUADO:	ENCUESTA
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:	PROPONER UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA PARA EXPORTAR EL CAFÉ AL MERCADO AMERICANO
	– DIAGNOSTICAR LA VIABILIDAD DE ASOCITIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA. – IDENTIFICAR LA VIABILIDAD TÉCNICA DE PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES INDIVIDUALES DE LIMÓN DE PORCUYA. – ELABORAR UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD – VALIDAR LA PROPUESTA POR JUICIO DE EXPERTOS TENIENDO EN CUENTA LA ASOCIATIVIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ.

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "*TA*" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO:	VARIABLE ASOCIATIVIDAD
PREGUNTAS: 11	
1. ¿Conoce usted el término asociatividad?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
2. ¿Qué tan importante considera usted la formación de una	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

asociación de productores de café en la localidad de Limón de Porcuya?	_____ _____ _
3. ¿Cree usted que formar una asociación genera ventajas?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Cree usted que al asociarse con más productores mejoraría la competitividad del café que cultiva en el mercado?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
5. ¿Por qué considera que aún no se ha logrado formar una asociación de productores cafetaleros?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
6. ¿Cree usted que se llegaría a exportar si se logra formar una asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
7. ¿Considera que la asociación mejoraría los ingresos de los agricultores?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
8. ¿ Considera usted que al formar una asociación los costos de producción se reducirían?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
9. ¿ Cree usted que al estar constituidos como una asociación recibirían capacitaciones parte del gobierno regional respecto a la mejora del cultivo de café?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____ _____

10. ¿Considera que al estar asociados aumentaría la oferta comercial del café?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
11. ¿Está dentro de sus expectativas formar parte de una asociación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

1. **PROMEDIO OBTENIDO**	N° TA ___11_____ N° TD_____
2. **COMENTARIO GENERAL** **El instrumento es pertinente y relevante para su aplicación**	
3. **OBSERVACIONES**	

Chiclayo, octubre del 2020

Firma y sello del Juez

Mg. Jaime Laramie Castañeda Gonzales
CLAD - 15345

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		MBA. Rocero Salazar Cesar Ricardo
	PROFESIÓN:	Lic. Comercio y Negocios Internacionales
	ESPECIALIDAD:	Gestión de Aduanas y Negocios Int.
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS) :	9 AÑOS
	CARGO:	DTC - USS

TITULO DE LA TESIS : ASOCIATIVIDAD DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMÓN DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

DATOS DE LAS TESISTAS	
NOMBRES:	FLORES LEONARDO HEIRELY – MORE PISCOYA FIORELLA JESUS
ESPECIALIDAD:	NEGOCIOS INTERNACIONALES
INSTRUMENTO EVALUADO:	ENCUESTA
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:	PROPONER UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA PARA EXPORTAR EL CAFÉ AL MERCADO AMERICANO
	– DIAGNOSTICAR LA VIABILIDAD DE ASOCITIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA. – IDENTIFICAR LA VIABILIDAD TÉCNICA DE PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES INDIVIDUALES DE LIMÓN DE PORCUYA. – ELABORAR UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD – VALIDAR LA PROPUESTA POR JUICIO DE EXPERTOS TENIENDO EN CUENTA LA ASOCIATIVIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ.

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "*TA*" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO:	VARIABLE ASOCIATIVIDAD
PREGUNTAS: 11	
1. ¿Conoce usted el término exportación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
2. ¿Considera importante la exportación del café?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS:

3. ¿Qué tipo de café cultiva?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
4. ¿Qué cantidad de hectáreas cafetaleras cultiva?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
5. ¿Cuántos quintales de café cosecha por campaña?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
6. ¿Cree que el café que cultiva llegaría a exportarse?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
7. ¿La venta del café supera la inversión que usted realizó?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
8. ¿Qué mercado considera que sería el más conveniente para la exportación del café?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
9. ¿Qué factores climatológicos afectan al cultivo de café?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
10. ¿Considera que el traslado del café post cosecha que usted realiza es el adecuado?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
11. ¿Considera que el secado de café que usted realiza es el adecuado?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

1. **PROMEDIO OBTENIDO**	N° TA ___11_____ N° TD_____
2. **COMENTARIO GENERAL**	
3. **OBSERVACIONES**	

Chiclayo, octubre del 2020

Firma y sello del Juez

CESAR RICARDO ROCERO SALZAR

DNI: 44308266

INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN: ENCUESTA EXPORTACIÓN

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Jaime Laramie Castañeda Gonzales
	PROFESIÓN:	Licenciado en Administración
	ESPECIALIDAD:	Marketing – Investigación científica
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS) :	15
	CARGO:	Docente en UTP - UDCH

TÍTULO DE LA TESIS : ASOCIATIVIDAD DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMÓN DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE	
DATOS DE LAS TESISTAS	
NOMBRES:	FLORES LEONARDO HEIRELY – MORE PISCOYA FIORELLA JESUS
ESPECIALIDAD:	NEGOCIOS INTERNACIONALES
INSTRUMENTO EVALUADO:	ENCUESTA
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:	PROPONER UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA PARA EXPORTAR EL CAFÉ AL MERCADO AMERICANO
	– DIAGNOSTICAR LA VIABILIDAD DE ASOCITIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA. – IDENTIFICAR LA VIABILIDAD TÉCNICA DE PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES INDIVIDUALES DE LIMÓN DE PORCUYA. – ELABORAR UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD – VALIDAR LA PROPUESTA POR JUICIO DE EXPERTOS TENIENDO EN CUENTA LA ASOCIATIVIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ.
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "*TA*" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS	
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO:	VARIABLE EXPORTACIÓN
PREGUNTAS: 11	
1. ¿Conoce usted el término exportación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
2. ¿Considera importante la exportación del café?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS:

3. ¿Qué tipo de café cultiva?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
4. ¿Qué cantidad de hectáreas cafetaleras cultiva?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
5. ¿Cuántos quintales de café cosecha por campaña?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
6. ¿Cree que el café que cultiva llegaría a exportarse?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
7. ¿La venta del café supera la inversión que usted realizó?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
8. ¿Qué mercado considera que sería el más conveniente para la exportación del café?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
9. ¿Qué factores climatológicos afectan al cultivo de café?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
10. ¿Considera que el traslado del café post cosecha que usted realiza es el adecuado?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

11. ¿Considera que el secado de café que usted realiza es el adecuado?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

1. **PROMEDIO OBTENIDO**	N° TA ___11_____ N° TD_____
2. **COMENTARIO GENERAL** El instrumento es pertinente y relevante para su aplicación	
3. **OBSERVACIONES**	

Chiclayo, octubre del 2020

Firma y sello del Juez

Mg. Jaime Laramie Castañeda Gonzales
CLAD - 15345

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		MBA. Rocero Salazar Cesar Ricardo
	PROFESIÓN:	Lic. Comercio y Negocios Internacionales
	ESPECIALIDAD:	Gestión de Aduanas y Negocios Int.
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS) :	9 AÑOS
	CARGO:	DTC - USS

TÍTULO DE LA TESIS : ASOCIATIVIDAD DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMÓN DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

DATOS DE LAS TESISTAS

NOMBRES:	FLORES LEONARDO HEIRELY – MORE PISCOYA FIORELLA JESUS
ESPECIALIDAD:	NEGOCIOS INTERNACIONALES
INSTRUMENTO EVALUADO:	ENCUESTA
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:	PROPONER UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA PARA EXPORTAR EL CAFÉ AL MERCADO AMERICANO
	– DIAGNOSTICAR LA VIABILIDAD DE ASOCITIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA. – IDENTIFICAR LA VIABILIDAD TÉCNICA DE PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES INDIVIDUALES DE LIMÓN DE PORCUYA. – ELABORAR UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD – VALIDAR LA PROPUESTA POR JUICIO DE EXPERTOS TENIENDO EN CUENTA LA ASOCIATIVIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ.

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "*TA*" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO:	VARIABLE EXPORTACIÓN

PREGUNTAS: 11

1. ¿Conoce usted el término exportación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
2. ¿Considera importante la exportación del café?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS:

3. ¿Qué tipo de café cultiva?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
4. ¿Qué cantidad de hectáreas cafetaleras cultiva?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
5. ¿Cuántos quintales de café cosecha por campaña?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
6. ¿Cree que el café que cultiva llegaría a exportarse?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
7. ¿La venta del café supera la inversión que usted realizó?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
8. ¿Qué mercado considera que sería el más conveniente para la exportación del café?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
9. ¿Qué factores climatológicos afectan al cultivo de café?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
10. ¿Considera que el traslado del café post cosecha que usted realiza es el adecuado?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
11. ¿Considera que el secado de café que usted realiza es el adecuado?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

1. PROMEDIO OBTENIDO	N° TA ___11_____ N° TD_____
2. COMENTARIO GENERAL	
3. OBSERVACIONES	

Chiclayo, octubre del 2020

Firma y sello del Juez

CESAR RICARDO ROCERO SALZAR

DNI: 44308266

I

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		GARCIA ARAUJO JOSE ALBERTO
	PROFESIÓN:	ECONOMISTA
	ESPECIALIDAD:	FINANZAS
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS) :	13 AÑOS
	CARGO:	DOCENTE
TÍTULO DE LA TESIS : ASOCIATIVIDAD DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMÓN DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE		
DATOS DE LAS TESISTAS		
NOMBRES:	FLORES LEONARDO HEIRELY – MORE PISCOYA FIORELLA JESUS	
ESPECIALIDAD:	NEGOCIOS INTERNACIONALES	
INSTRUMENTO EVALUADO:	ENCUESTA	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:	PROPONER UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA PARA EXPORTAR EL CAFÉ AL MERCADO AMERICANO	
	– DIAGNOSTICAR LA VIABILIDAD DE ASOCITIVIDAD EN LA ZONA RURAL DE LIMÓN DE PORCUYA. – IDENTIFICAR LA VIABILIDAD TÉCNICA DE PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES INDIVIDUALES DE LIMÓN DE PORCUYA. – ELABORAR UN PLAN DE ASOCIATIVIDAD – VALIDAR LA PROPUESTA POR JUICIO DE EXPERTOS TENIENDO EN CUENTA LA ASOCIATIVIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ.	
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "*TA*" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS		
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO:	VARIABLE EXPORTACIÓN	
PREGUNTAS: 11		
1. ¿Conoce usted el término exportación?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____	
2. ¿Considera importante la exportación del café?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS:	

3. ¿Qué tipo de café cultiva?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
4. ¿Qué cantidad de hectáreas cafetaleras cultiva?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
5. ¿Cuántos quintales de café cosecha por campaña?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
6. ¿Cree que el café que cultiva llegaría a exportarse?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
7. ¿La venta del café supera la inversión que usted realizó?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
8. ¿Qué mercado considera que sería el más conveniente para la exportación del café?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
9. ¿Qué factores climatológicos afectan al cultivo de café?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
10. ¿Considera que el traslado del café post cosecha que usted realiza es el adecuado?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____
11. ¿Considera que el secado de café que usted realiza es el adecuado?	TA (X) TD ( ) SUGERENCIAS: _____

1. **PROMEDIO OBTENIDO**	N° TA ___11_____ N° TD_____
2. **COMENTARIO GENERAL**	
3. **OBSERVACIONES**	

Chiclayo, octubre del 2020

Firma y sello del Juez

JOSE ALBERTO GARCIA ARAUJO

DNI: 18032333

VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA: PLAN DE ASOCIATIVIDAD

VALIDACIÓN DE PROPUESTA

Estimado: MBA. CESAR RICARDO ROCERO SALAZAR

Solicito apoyo de su sapiencia y excelencia profesional para que emita juicios sobre la Propuesta que se ha elaborado en el marco de la ejecución de la tesis titulada **"ASOCIATIVIDAD DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMÓN DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE"**

Realizado por: Flores Leonardo Heirely – More Piscoya Fiorella Jesus

Para alcanzar este objetivo lo hemos seleccionado como experto en la materia y necesitamos sus valiosas opiniones. Para ello debe marcar con una (X) en la columna que considere para cada indicador.

Evalúe cada aspecto con las siguientes categorías:

MA : Muy adecuado.
BA : Bastante adecuado.
A : Adecuado
PA : Poco adecuado
NA : No Adecuado

N°	Aspectos que deben ser evaluados	MA	BA	A	PA	NA
I.	**Redacción**					
1.1	La redacción empleada es clara, precisa, concisa y debidamente organizada	X				
1.2	Los términos utilizados son propios de la especialidad.	X				
II.	**Estructura de la Propuesta**					
2.1	Las áreas con los que se integra la Propuesta son los adecuados.		X			
2.2	Las áreas en las que se divide la Propuesta están debidamente organizadas.		X			
2.3	Las actividades propuestas son de interés para los trabajadores y usuarios del área.	X				
2.4	Las actividades desarrolladas guardan relación con los objetivos propuestos.		X			
2.5	Las actividades desarrolladas apoyan a la solución de la problemática planteada.		X			
III	**Fundamentación teórica**					
3.1	Los temas y contenidos son producto de la revisión de bibliografía especializada.		X			

3.2	La propuesta tiene su fundamento en sólidas bases teóricas.		X			
IV	**Bibliografía**					
4.1	Presenta la bibliografía pertinente a los temas y la correspondiente a la metodología usada en la Propuesta.					X
V	**Fundamentación y viabilidad de la Propuesta**					
5.1.	La fundamentación teórica de la propuesta guarda coherencia con el fin que persigue.		X			
5.2.	La propuesta presentada es coherente, pertinente y trascendente.		X			
5.3.	La propuesta presentada es factible de aplicarse en otras organizaciones.		X			

Mucho le agradeceré cualquier observación, sugerencia, propósito o recomendación sobre cualquiera de los propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

Se recomienda realizar algunas conclusiones, en función a los objetivos brindados, y recalcando algunos puntos que se consideren claves para el desarrollo y logro de los objetivos.
Se aprecia una cita, sin embargo no hay referencia bibliográfica, ver la posibilidad de realizar más cita, para dar más peso o fundamento a su propuesta

Validado por el Magister …Rocero Salazar Cesar Ricardo…….

Especializado: Proyectos y desarrollo de trabajos de investigación

Tiempo de Experiencia en Docencia Universitaria: …9…años

Cargo Actual: …Docente a Tiempo Completo - USS….

Fecha: ……06/12/2020……

Mg. Rocero Salazar Cesar Ricardo.

DNI N°44308266

Imagen 1: Encuesta a una caficultora de Limón de Porcuya

Imagen 2: Encuesta a una caficultor de Limón de Porcuya

Imagen 3: Encuesta a una caficultor de Limón de Porcuya

Imagen 4: Encuesta a una caficultor de Limón de Porcuya

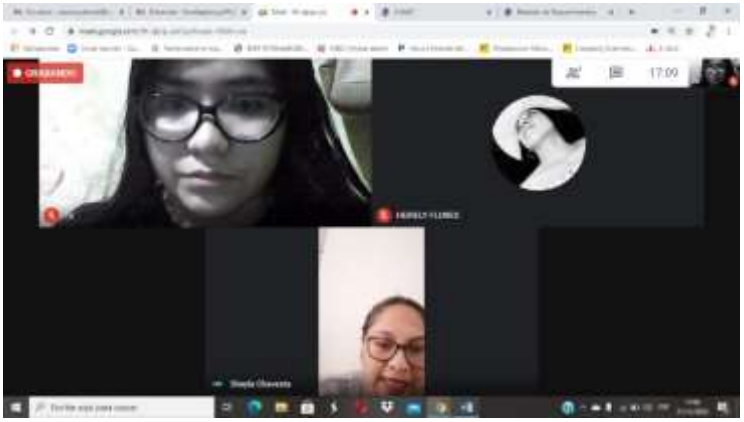


Imagen 5: Entrevista a experta en comercio exterior

Imagen 6: Caficultores de Café de Limón de Porcuya en cosecha.

Imagen 7: Proceso de despulpado de Café de los caficultores de Limón de Porcuya

AÑO DEL BICENTENARIO DEL PERU: 200 AÑOS DE INDEPENDENCIA

Chiclayo, 25 setiembre del 2021

Quien suscribe:

Mag. Sheyla Johana Chavesta Paico

ASUNTO: Autorización para recojo de información en función del proyecto de investigación, denominado **ASOCIACIÓN DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMON DE PORCUYA PARA PROMOVERLA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE.**

Por el presente el que suscribe, Mag. Sheyla Johana Chavesta Paico especialista en Comercio Exterior, AUTORIZO a las alumnas Flores Leonardo Heirely identificada con D.N.I. N°72518003 Y More Piscoya Fiorella Jesús identificada con D.N.I. N°73607538 , estudiantes de la escuela profesional de Negocios Internacionales y autoras del proyecto **ASOCIACIÓN DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMON DE PORCUYA PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE**., al uso de dicha información que conforma al expediente técnico, así como hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis pregrado, enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente,

Mag. Sheyla Johana Chavesta Paico

Imagen 9: Autorización para recojo de información Mag. Sheyla Johana Chavesta Paico

AÑO DEL BICENTENARIO DEL PERU: 200 AÑOS DE INDEPENDENCIA

Chiclayo, 24 setiembre del 2021

Quien suscribe:

Lic. Cesar Ricardo Rocero Salazar

MBA UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN

ASUNTO: Autorización para recojo de información en función del proyecto de investigación, denominado **ASOCIACIÓN DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMON DE PORCUYA PARA PROMOVERLA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE.**

Por el presente el que suscribe, Lic. Cesar Rocero Ricardo Salazar docente de la universidad Señor de Sipán, AUTORIZO a las alumnas Flores Leonardo Heirely identificada con D.N.I. N°72518003 Y More Piscoya Fiorella Jesús identificada con D.N.I. N°73607538, estudiantes de la escuela profesional de Negocios Internacionales y autoras del proyecto **ASOCIACIÓN DE CAFICULTORES EN LA LOCALIDAD DE LIMON DE PORCUYA PARA PROMOVERLA EXPORTACIÓN ORIENTADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE**., al uso de dicha información que conforma al expediente técnico, así como hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis pregrado, enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada

Atentamente

MBA. Rocero Salazar Cesar Ricardo
DOCENTE UNIVERSITARIO
Colegiatura CLAD - 27404

Imagen 10: Autorización de recolección de datos MBA. Rocero Salazar Cesar Ricardo