



**UNIVERSIDAD NACIONAL
TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
ECONOMISTA**

**IMPACTO DE LA CADENA PRODUCTIVA DE
EXPORTACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LA
COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA BAGUA
GRANDE LTDA. 2018.**

Autor: Bach. Juan Carlos Villalobos Fernández

Asesor: Mg. Adolfo Cacho Revilla

Registro: (...)

CHACHAPOYAS – PERÚ

2020



**UNIVERSIDAD NACIONAL
TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
ECONOMISTA**

**IMPACTO DE LA CADENA PRODUCTIVA DE
EXPORTACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LA
COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA BAGUA
GRANDE LTDA. 2018.**

Autor: Bach. Juan Carlos Villalobos Fernández

Asesor: Mg. Adolfo Cacho Revilla

Registro: (...)

CHACHAPOYAS – PERÚ

2020

DEDICATORIA

A mis queridos padres por acompañarme en todo este trayecto, por sus consejos y apoyo moral, económico que nunca me faltó a pesar las dificultades.

A mi amada hija, porque es el motivo de seguir superándome profesionalmente con su inmenso amor y cariño.

Juan Carlos

AGRADECIMIENTO

Al Dr. Policarpio Chauca Valqui Rector de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza – Amazonas, representante legal de esta casa superior de estudio por permitir la culminación de la carrera profesional.

Al Mg. Cecil Wilmer Burga Campos, Coordinador Académico de la sección Utcubamba, profesional que acertadamente dirige los destinos de esta universidad en Bagua Grande.

A todos los docentes que compartieron sus conocimientos a lo largo de toda la carrera profesional y que fueron fundamentales para lograr este gran objetivo de ser un gran profesional.

Juan Carlos

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Dr. POLICARPIO CHAUCA VALQUI

Rector

Dr. MIGUEL ÁNGEL BARRENA GURBILLÓN

Vicerrector Académico

Dra. FLOR TERESA GARCÍA HUAMÁN

Vicerrectora de Investigación

Mg. RICARDO RAFAEL ALVA CRUZ

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

VISTO BUENO DEL ASESOR

En mi calidad de docente de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, yo Adolfo Cacho Revilla, que suscribo, hago constar que he asesorado la ejecución y elaboración del informe de la tesis titulado: “Impacto de la cadena productiva de exportación en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. 2018”, del tesista Juan Carlos Villalobos Fernández, egresado de la Facultad Ciencias Económicas y Administrativas de la UNTRM – Amazonas.



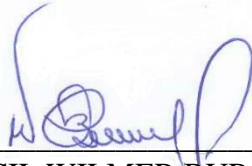
Mg. CPC Adolfo Cacho Revilla
Docente FACEA – UNTRM

Chachapoyas, junio del 2020

JURADO EVALUADOR



Mg. CARLOS RAÚL POEMAPE OYANGUREN
PRESIDENTE



Mg. CECIL WILMER BURGA CAMPOS
SECRETARIO



Mg. ERLITA LLATAS BECERRA
VOCAL



ANEXO 3-K

**DECLARACIÓN JURADA DE NO PLAGIO DE TESIS
PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL**

Yo Juan Carlos Villalobos Fernández
identificado con DNI N° 48815795 Estudiante()/Egresado (X) de la Escuela Profesional de
Economía de la Facultad de:
Ciencias Económicas y Administrativas
de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas.

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

1. Soy autor de la Tesis titulada: "Impacto de la cadena Productiva
de exportación en la rentabilidad de la Cooperativa
Agraria Capitalera Bagua Grande LTDA. 2018."



..... que presento para
obtener el Título Profesional de:

2. La Tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente, y para su realización se han respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.
3. La Tesis presentada no atenta contra derechos de terceros.
4. La Tesis presentada no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
5. La información presentada es real y no ha sido falsificada, ni duplicada, ni copiada.

Por lo expuesto, mediante la presente asumo toda responsabilidad que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido de la Tesis para obtener el Título Profesional, así como por los derechos sobre la obra y/o invención presentada. Asimismo, por la presente me comprometo a asumir además todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse para la UNTRM en favor de terceros por motivo de acciones, reclamaciones o conflictos derivados del incumplimiento de lo declarado o las que encontraren causa en el contenido de la Tesis.

De identificarse fraude, piratería, plagio, falsificación o que la Tesis para obtener el Título Profesional haya sido publicado anteriormente; asumo las consecuencias y sanciones civiles y penales que de mi acción se deriven.

Chachapoyas, 02 de Julio de 2020

Firma del(a) tesista



ANEXO 3-N

**ACTA DE EVALUACIÓN DE SUSTENTACIÓN DE TESIS
PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL**

En la ciudad de Chachapoyas, el día 11 de septiembre del año 2020, siendo las 11:00 AM horas, el aspirante Jesús Carlos Villalobos Fernández defiende en sesión pública la Tesis titulada: Impacto de la cadena productiva de exportación en la rentabilidad de la cooperativa agraria cafetalera Boga Grande LTDA, 2018.

para obtener el Título Profesional de Economista a ser otorgado por la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, ante el Jurado Evaluador, constituido por:

Presidente: Mg. Carlos Raúl Poemape Oyanguren
Secretario: Mg. Cecil Wilmer Burgos Casapero
Vocal: Mg. Erlita Llatas Becerra



Procedió el aspirante a hacer la exposición de la Introducción, Material y método, Resultados, Discusión y Conclusiones, haciendo especial mención de sus aportaciones originales. Terminada la defensa de la Tesis presentada, los miembros del Jurado Evaluador pasaron a exponer su opinión sobre la misma, formulando cuantas cuestiones y objeciones consideraron oportunas, las cuales fueron contestadas por el aspirante.

Tras la intervención de los miembros del Jurado Evaluador y las oportunas respuestas del aspirante, el Presidente abre un turno de intervenciones para los presentes en el acto, a fin de que formulen las cuestiones u objeciones que consideren pertinentes.

Seguidamente, a puerta cerrada, el Jurado Evaluador determinó la calificación global concedida la Tesis para obtener el Título Profesional, en términos de:

Aprobado () Desaprobado ()

Otorgada la calificación, el Secretario del Jurado Evaluador lee la presente Acta en sesión pública. A continuación se levanta la sesión.

Siendo las 11:50 horas del mismo día y fecha, el Jurado Evaluador concluye el acto de sustentación de la Tesis para obtener el Título Profesional.

[Signature]
SECRETARIO

[Signature]
Mg. Erlita Llatas Becerra
CLAD-18845
VOCAL

[Signature]
Lic. Carlos R. Poemape Oyanguren M.Sc.

OBSERVACIONES:

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS	v
VISTO BUENO DEL ASESOR	vi
JURADO EVALUADOR	vii
DECLARACIÓN JURADA DE NO PLAGIO	viii
ACTA DE EVALUACIÓN DE SUSTENTACIÓN	ix
ÍNDICE DE CONTENIDO	x
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT	xv
I. INTRODUCCIÓN	16
1.1. Realidad problemática	16
1.2. Objetivos	18
1.2.1. Objetivo general	18
1.2.2. Objetivos específicos	18
1.3. Antecedente de la investigación	19
1.4. Bases teóricas	22
1.5. Definición de términos	32
II. MATERIAL Y MÉTODOS	34
2.1. Variables de estudio	34
2.2. Operacionalización de las variables	34
2.3. Diseño de investigación	35
2.4. Población	35
2.5. Muestra y muestreo	36
2.6. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos y procedimientos	35
2.7. Análisis de datos	38
III. RESULTADOS	39
IV. DISCUSIÓN	51

V. CONCLUSIONES	53
VI. RECOMENDACIONES	54
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	55
ANEXOS	58
01: Instrumento utilizado	59
02: Fotos referentes a la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda	60
03: Descripción de la misión y visión de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.2018.	62
04: Estados financieros de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. Periodo 2016 -2018.	64
05: Balance General de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. Periodo 2016 -2018.	65

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Descripción de los productores socios de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.....	39
Tabla 2. Productos exportables de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.2018.....	40
Tabla 3. Servicios de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.2018.....	41
Tabla 4. Mercados de venta de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.2018.....	42
Tabla 5. Estado de ganancias y pérdidas de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. Periodo 2016 – 2018, expresado en nuevos soles.	45
Tabla 6. Rentabilidad económica y financiera de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. Periodo 2016 -2018.....	46
Tabla 7. Relación que existe entre las exportaciones y la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. 2018.....	49

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Representación de una cadena productiva de exportación.....	30
Figura 2. Cadena productiva de exportación de la Cooperativa Cafetalera Bagua Grande S.A.....	43
Figura 3. Utilidad neta de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. Periodo 2016 -2018.....	46

RESUMEN

La investigación titulada impacto de la cadena productiva de exportación en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. 2018. Tuvo como objetivo: Determinar el impacto de la cadena productiva de exportación en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. 2018. El tipo de investigación es no experimental, descriptiva, se utilizó la técnica de la revisión documental y la entrevista. Se obtuvo como resultado que la cooperativa en estudio tiene una cadena productiva bien gestionada ya que tiene una gran cantidad de socios los cuales aseguran la producción anual, además de contar con productos de calidad para la exportación tiene la tecnología adecuada para su procesamiento con el financiamiento que llega desde el exterior y un mercado en crecimiento que solicita más café certificado. La mayor utilidad económica se obtuvo en el año 2017 con una rentabilidad del 7.95 % seguido del 2018 con 5.99 %. Asimismo en el 2017 se obtuvo la mayor rentabilidad financiera, obteniendo el 26.12 %, seguido del 2018 con 13.79 %, siendo para todos los casos positivas a pesar de la disminución continua del precio en el exterior. Se concluyó que el impacto de la cadena productiva de exportación de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. 2018 en la rentabilidad fue positivo ya que al tener una conexión desde la producción, comercialización y consumo hace que el producto sea de calidad y sea vendido a un buen precio además de ser muy aceptado por los consumidores abriéndose camino a nuevos mercados.

Palabras claves: Rentabilidad, cadena productiva, exportación

ABSTRACT

The research entitled Impact of the export production chain on the profitability of the Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. 2018. Its objective was: To determine the impact of the export production chain on the profitability of the Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. 2018. The type of research is non-experimental, descriptive, the documentary review technique and the interview were used. It was obtained as a result that the cooperative under study has a well-managed productive chain since it has a large number of members who ensure annual production, in addition to having quality products for export, it has the appropriate technology for its processing with financing that comes from abroad and a growing market that requests more certified coffee. The highest economic profit was obtained in 2017 with a profitability of 7.95% followed by 2018 with 5.99%. Also in 2017 the highest financial profitability was obtained, obtaining 26.12%, followed by 2018 with 13.79%, being for all positive cases despite the continuous decrease in the price abroad. It was concluded that the impact of the export production chain of the Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. 2018 on profitability was positive since having a connection from production, marketing and consumption makes the product of quality and is sold to a good price in addition to being widely accepted by consumers opening the way to new markets.

Keywords: Profitability, production chain, export

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática.

Cada año se moviliza en promedio 200 mil millones de dólares producto de la cadena de valor del café que termina involucrando a millones de personas en este sector en los cuales se encuentra los que lo producen, los comercializadores o intermediarios, los exportadores, los que se dedican a procesarlos como los tostadores y millones de consumidores en los diferentes países en el mundo. La mayor parte de producción de café en el mundo está dirigido al comercio internacional, así el 70 % del total se exporta que aun de venir de países en vías de desarrollo se comercializa hasta en los estratos más altos. Donde se produce el café, es el principal sustento de la economía familiar de más de 25 millones de familias en el mundo, y se busca mejorar continuamente la calidad del café que cumpla las expectativas del mercado internacional, habiendo también una gran preocupación por reducir costos de producción y lograr una mejor rentabilidad (Cámara Peruana del Café y del Cacao, 2017).

Los mercados mundiales del café pero es un mercado muy cambiante tanto en los precios que fluctúan bastante así como su oferta disponible en el mercado. Su demanda que en los últimos años ha estado en constante crecimiento tanto en los países desarrollados como en economías emergentes. Actualmente el café es producido por más de 50 países entre los más importantes están Brasil, Vietnam, y Colombia, siendo sus mercados de destino más atractivos la Unión Europea, Estados Unidos y Japón. Aproximadamente en 2018 en los principales países se llegó a una producción de 168,09 millones de sacos de 60 kilogramos. Entre los 10 primeros países en el 2018, Brasil lidera con la mayor producción con 61,7 millones de sacos con un alza de 17% con respecto año anterior. Vietnam con 29,5 millones, Colombia con 14 millones, Indonesia con 10,2 millones y Etiopía con 7,5 millones (Cifuentes, 2019).

En el Perú la producción de café se caracteriza por ser a pequeña escala, principalmente por que la tierra está dividida en pequeñas parcelas que pertenecen a diferentes propietarios así se tiene que cada caficultor tiene una extensión de una hasta cinco hectáreas representando el 85 % del total. Normalmente el nivel

tecnológico utilizado en la producción y procesamiento es muy bajo ya que demanda bastante inversión y no lo pueden hacer por lo que varios optan por unirse a través de cooperativas, pero estos solo representan el 20 % del total, estando la mayoría sin asociarse. Las cooperativas si producen tomando en cuenta estándares internacionales para poder certificarse por lo que le dan mucha importancia al sistema de producción para obtener cafés especiales que se pueden vender a un mejor precio en el comercio internacional. Asimismo el consumo interno de café en el Perú es muy bajo en comparación con otros países alcanzando solo 650 gramos por persona en promedio por lo que la mayoría de producción está dirigida a la exportación. (Díaz y Willems, 2017).

En el Perú las cooperativas y asociaciones, son las que más ayuda reciben del gobierno ya que son viables de intervenir por estar asociados proporcionándoles capacitaciones o ayuda en la adquisición de tecnología necesaria que permite incrementar las exportaciones y extender los mercados en el exterior. También las cooperaciones internacionales brindan ayuda a las cooperativas de diversas maneras que puede ser desde capital como asistencia técnica, por lo que las cooperativas se vuelven más eficientes que los productores individuales y que le permiten producir cafés especiales certificados y recibiendo en muchos casos premios por su calidad que impacta positivamente en el precio. Aun con estos beneficios las cooperativas en el Perú enfrentan diversos problemas como las plagas, comercio, volatilidad del precio, competencia y la gerencia. En promedio existen 81 organizaciones entre asociaciones y cooperativas que representa un 30 % de la asociatividad de los productores. El 61 % exporta directamente y las restantes a través de empresas intermediarias (Díaz y Willems, 2017).

Según la SUNAT, Amazonas exporta US\$ 35 millones, principalmente, café (98%). Cabe precisar que, debido al sistema de acopio y comercialización, parte de la producción de café y cacao es exportado por otras regiones. Los principales países de exportación de café amazónico, son Estados Unidos que representa el 23 % y Canadá con el 13 %, y otros países de destino como la Unión Europea (Bélgica, Suecia y Alemania). La entidad adscrita al Ministerio de Agricultura y Riego denominada Sierra y Selva Exportadora, apoya a las cooperativas con asistencia técnica con sus especialistas y personal técnico para mejorar la cadena productiva del café (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2018).

La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. Tiene 21 comités en las provincias cercanas encontrándose presente en San Ignacio y Cutervo de la región Cajamarca, también en Utcubamba y Bagua en la región Amazonas. Tiene como socios más de 600 familias siendo en promedio 3000 personas beneficiarias de la asociatividad y que les ha permitido establecerse como pequeños cafetaleros que contribuye a la cooperativa con su producto y recibe a cambio la representación y los beneficios que tiene la cooperativa. Cada Familia cultiva en promedio 3.5 hectáreas con una productividad de 30 quintales por hectárea debido a la fertilidad de las tierras, condiciones de clima adecuada y a las buenas prácticas gracias y a la asistencia técnica de la cooperativa.

La producción y comercialización de café tiene una gran presencia en la región Amazonas, siendo uno de los principales productos de exportación y así se tiene que la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda cumple una función importante en la cadena productiva de exportación por lo que se formula la siguiente interrogante: ¿Cuál fue el impacto de la cadena productiva de exportación en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. 2018?

1.2.Objetivos

1.2.1. Objetivo general

Determinar el impacto de la cadena productiva de exportación en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. 2018.

1.2.2. Objetivos específicos

OE1. Diagnosticar la cadena productiva de exportación de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.2018.

OE2. Determinar la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. Durante el periodo 2016 - 2018.

OE3. Describir la relación que existe entre las exportaciones y la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.2018.

1.3. Antecedentes de la investigación

A) A nivel internacional

Simanca, Montoya y Bernal (2016), en su investigación, “Gestión del Conocimiento en Cadenas Productivas. El Caso de la Cadena Láctea en Colombia”; cuyo objetivo fue análisis de la gestión del conocimiento en la cadena productiva de lácteos en Colombia; el marco metodológico desarrollado es descriptivo y explicativo de tipo no experimental; la población fueron 349 empresas de Colombia a los cuales se les aplicó la técnica de la encuesta. Concluyeron que:

- La cadena productiva de lácteos en Colombia consiste en un sistema complejo de seis eslabones, donde el producto básico es la producción de leche, proveniente del ganado bovino de sistemas especializados o de doble propósito. La gestión del conocimiento en la cadena productiva de lácteos en Córdoba es explicada en un 71,6% por tres factores representados por el componente funcional, los objetivos y los elementos facilitadores.

Gonzales (2018), en su investigación, “Los pequeños productores de café en Chiapas y el desarrollo de capacidades locales a partir del proceso de integración al comercio justo”; cuyo objetivo fue conocer cuáles son las capacidades productivas, organizativas, comerciales y sociales, que han desarrollado los productores a partir del proceso de integración al comercio justo, organizaciones constituidas por pequeños productores de café -Tojtzotze Li Maya y Enjambre Cafetalero- integradas por comunidades que abarcan cuatro municipios en el estado de Chiapas, desde su momento de su incorporación hasta la actualidad; el marco metodológico desarrollado es descriptivo y explicativo de tipo no experimental; la población fueron todos los pequeños productores de Chiapas, las cuales se les aplicó la técnica de la entrevista, a una muestra de 22 productores. Concluyeron que:

- A pesar de la gran carga de trabajo y los altibajos en los precios que son lastimados en cada ciclo de cultivo generando una incertidumbre en el sector le siguen apostando a la agricultura cafetalera ya sea de manera individual o bien trabajando en colectivo como pieza fundamental de unir esfuerzo para solucionar problemas en común.

B) A nivel nacional

Torres (2016), en su investigación, “Los costos de exportación y su incidencia en la rentabilidad de Café del Norte S.A.C La Coipa en el periodo 2013 y 2014”; cuyo objetivo fue determinar los costos de exportación y como estos inciden en la rentabilidad de la empresa Café del Norte S.A.C en la ciudad de La Coipa; el marco metodológico desarrollado es descriptivo y explicativo de tipo no experimental; la población fueron los jefes y gerentes de la empresa siendo un total de 3 a los cuales se les aplicó la técnica de la entrevista. Concluyó que:

- El mejor control de costos de exportación que se propone para la empresa, permite recoger, registrar y reportar toda la información relacionada con los costos de exportación de la empresa, que ayuda con el cumplimiento de los objetivos de la empresa, los cuales se encuentran dirigidos a ser de ayuda en las decisiones que debe adoptar la gerencia general, en lo que se refiere a la planeación y control de los costos, como también guiar en las decisiones de los precios, estrategias de los producto y determinación de utilidades.

Miller (2018), en su tesis “El efecto de las exportaciones en la rentabilidad de las empresas textiles cotizadas en la Bolsa de Valores de Lima durante el 2007-2017”; cuyo objetivo fue determinar el efecto de las exportaciones en la rentabilidad de las empresas textiles cotizadas en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2007-2017; el marco metodológico desarrollado es descriptivo y explicativo de tipo no experimental; se tomó en cuenta como población todas las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima del sector Textil y Confecciones para este estudio, teniendo en consideración las variables ya mencionadas, para eso se usaron datos exactos extraídos de sus Estados Financieros y Balances Generales siendo un total de 7 empresas y utilizó como técnica el análisis documental. Concluyo que:

- Las exportaciones si tuvieron un efecto significativo con la rentabilidad de las empresas, y esto es un hecho muy marcado para estas, las empresas del sector textil durante los años de estudio tuvieron 2 periodos de bastante impacto que fueron durante las crisis del 2008 y 2013 con lo cual afectó bastante al sector textil en el Perú, debido a que estas empresas que cotizan en la Bolsa son las más grandes en el país, generando una gran cantidad dinero y con alto impacto

a nivel internacional; tras las crisis las empresas frenaron el comercio internacional con sus principales clientes, esto afectó bastante al país, debido a que el sector textil es uno de los 3 sectores más desarrollados en el país y con mayores ingresos para este.

Cabanillas y Sánchez (2016), en su tesis “Impacto de la cadena productiva de exportación en la rentabilidad de la Asociación Andina de cultivos y crianzas San Pablo, como productor de aguaymanto en el periodo 2016-2018”; cuyo objetivo fue determinar el impacto de la cadena productiva de exportación en la rentabilidad de la Asociación Andina de Cultivos y crianzas San Pablo, como productor de aguaymanto en el periodo 2016 - 2018; el marco metodológico desarrollado es descriptivo y explicativo de tipo no experimental; se consideró en el estudio a 210 productores, localizados en la provincia de San Pablo, se utilizó la base de datos de la asociación y los datos de producción obtenidos por CEDEPAS norte, asimismo se realizó una ficha de entrevista a los principales socios de la asociación para determinar sus expectativas frente a la exportación. Concluyeron que:

- Los productores tienen capacidad de generar mayor rentabilidad y a la vez mejorar su producción, ya que cuentan con condiciones favorables para la comercialización a nivel internacional.

C) A nivel Local

Reyes y Serquén (2016), en su investigación “Impacto de los costos logísticos en la rentabilidad de la empresa CAC Bagua Grande LTDA, Amazonas 2013-2014”, cuyo objetivo fue analizar el impacto de los costos logísticos en la rentabilidad de la CAC Bagua Grande LTDA, Amazonas 2013-2014; el marco metodológico desarrollado es descriptivo y explicativo de tipo no experimental y se usó la técnica de la encuesta y su instrumento el cuestionario; siendo la población los trabajadores de la empresa encargadas de la logística de la empresa. Concluyeron que:

- Luego de identificar las variables internas y externas que inciden en los costos logísticos, se manifiesta que los funcionarios de la CAC Bagua Grande vinculados a la logística no tienen claro y al detalle los costos planteados

(costos de adquisición, posesión, reposición, escasez) para identificar todo el proceso de logística vinculados a la empresa. Por lo tanto, no tienen una buena estructura de costos para poder analizar su rentabilidad.

1.4.Bases teóricas

1.4.1. Cadena productiva de exportación

a) La cadena productiva

“Una cadena productiva se forma por todos los eslabones dentro de un sector agrícola determinado, desde su producción primaria o cultivo hasta su comercialización por los diferentes actores que lo realizan” (Gómez, 2019).

Así como indica Gómez la cadena productiva está formado por diferentes eslabones. En primer lugar se encuentra los agricultores que normalmente lo vende su producto sin darle valor agregado vendiéndolo a granel. El segundo eslabón lo conforman los distribuidores quienes comercializan el producto captado de los agricultores. En tercer lugar se encuentran los que se encargan de transformar el producto captado de los distribuidores. En cuarto lugar están los que se encargan de empacar el producto. Finalmente en el quinto lugar están los vendedores que se encargan de hacerlo llegar el producto a los consumidores finales. Los primeros eslabones son los que generalmente ganan menos debido al poco valor agregado asignado al producto y mientras se va subiendo de eslabón las ganancias se van incrementado debido a cada nuevo valor agregado con ciertos procedimientos o agregándoles marcas establecidas y posicionadas en el mercado que permite incrementar el precio del producto.

La cadena productiva puede tener una constitución simple refiriéndose a procesos en línea secuencial dependiendo una de otra en orden establecido o también entre dos partes o procesos sencillos. También puede estar constituida de una manera más compleja con una participación de varios agentes dentro de la cadena productiva. La complejidad también depende del bien producido y su alcance en el mercado nacional e internacional ya que mientras más alcance tenga aumenta los actores que intervienen en la cadena productiva.

Así se tiene que si una empresa para abastecerse de un insumo o del producto para su actividad empresarial ya sea transformadora o comercializadora se relaciona

con los proveedores intercambiando dinero por bienes. Esta interacción y relación entre los actores permite la construcción de la cadena productiva, que permite la combinación de factores productivos para generar productos finales para los consumidores. También cabe resaltar la gran importancia del proceso de financiamiento y todo el mercado financiero que intervienen tanto los bancos pertenecientes a una intermediación financiera indirecta y la bolsa de valores perteneciente al financiamiento directo y su gran rol para las transferencia de dinero de moneda nacional y las divisas producto del comercio internacional.

Existe una interdependencia entre los procesos y factores participantes de la cadena productiva teniéndose en cuenta la innovación en los procesos productivos y transformación, calidad antes de la cantidad para asegurar mejores precios en el mercado que permite posicionarse en el mercado dando confianza al consumidor, el respeto del medio ambiente, eficiencia en los sistemas para ser competitivo en el mercado, entre otros para asegurar una adecuada gestión de la cadena, que permita fortalecerla en beneficio de todos sus participantes.

Las principales ventajas de las cadenas productivas es que mejora haciendo más fácil la vinculación operativa y administrativa de los participantes involucrados, también

Permite a los distintos eslabones de cada etapa relacionarse y conectarse evitando el trabajo aislado de cada eslabón, disminuye el riesgo ya que se diversifica tanto en productos como en mercados y en el total de los que lo integran, también permite un gran acceso a los insumos, y a la información de la estructura y comportamiento de los mercados, así como en la mejora tecnológica y beneficio de la población

b) Exportación

De acuerdo a García (2018), la exportación “es el envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales, ya sea por vía terrestre, marítima o aérea. Estas operaciones están reguladas por una serie de controles impositivos y disposiciones legales que actúan como marco contextual de las relaciones comerciales entre territorios”.

García también indica que se puede realizar exportación de bienes y servicios de acuerdo al rubro de la empresa y se refiere a su envío al exterior siendo así que se

trasladan de un país a otro utilizando diferentes canales físicos o digitales tanto para su negociación como para su transporte necesario. Estas transacciones son reguladas en cada país por lo cual se lleva un registro y control adecuado que es comúnmente llamado aduanas tanto de salida del país emisor y del receptor. El procedimiento de registro y control es complejo ya que varía de un país a otro y está sujeto a las normas vigentes y a los cambios que se realicen a través de los tratados internacionales que permiten la liberación comercial, eliminando las barreras arancelarias como los aranceles por cada unidad de producto o las barreras no arancelarias como las cuotas que limitan la comercialización del producto poniendo cantidades máximas permitidas. Los impuestos a la exportación también existen pero la mayoría de países elimina estos aranceles para estimular las exportaciones y tener una balanza comercial positiva que es un buen indicador económico.

Las exportaciones están bajo el enfoque de las teorías económicas del comercio internacional como la ventaja absoluta, ventaja comparativa, de costo de oportunidad o las ventajas competidas que indican que cada país debe producir los bienes y servicios donde es más eficiente y comercializar intercambiando los bienes y servicios que le sobran por los que le faltan, contribuyendo a la división internacional del trabajo que permite especializarse y alcanzar la eficiencia productiva obteniendo los productos a bajo costo.

Importancia de las exportaciones

Las exportaciones permiten a las empresas alcanzar una mayor cobertura llegando a múltiples mercados incrementando sus consumidores y posicionamiento de su producto y marca teniendo un impacto muy positivo para la empresa ya que incrementa su rentabilidad y valor de mercado de la misma.

Las exportaciones también permiten captar nuevos inversionistas del exterior para financiar nuevos proyectos y ampliar la gama de productos exportables incrementando constantemente el capital disponible, asimismo incrementa la confianza de la empresa en el mercado que ayuda en su proceso de crecimiento (García, 2018).

Hace varias décadas atrás las únicas que exportaban al exterior eran las grandes empresas que podían cubrir toda la logística necesaria para la exportación, pero

en la actualidad con la llegada de medios digitales para la negociación así como las nuevas políticas y reglas que tienen un nuevo enfoque de facilitar las exportaciones dándoles oportunidad a las micro y pequeñas empresas ya través de asociaciones están enviando productos al exterior como alternativa para evitar la saturación del mercado local que hace que los precios tengan caídas fuertes afectando su rentabilidad.

Tipos de exportación

La exportación puede ser directa cuando lo realiza la misma empresa que produce el producto e indirecta cuando se hace a través de intermediarios.

Exportación directa

La exportación directa se refiere cuando la misma empresa productora del bien o servicio es la que se encarga de la identificación del mercado en el exterior y el cobro de lo vendido y todo el proceso y costo logístico que implica ello, por lo que es una de las modalidades más ambiciosas.

Los beneficios de la exportación directa son un mayor control del mercado por lo que puede acceder y aprovechar la información relevante para la empresa que contribuya en la toma de decisiones controlando también todo el proceso de exportación garantizando el éxito de la misma. Esta modalidad incrementa las ganancias y contribuye al crecimiento empresarial mucho más sólido tanto en el corto como en el largo plazo. También significa un mayor despliegue de personal y exige un mayor conocimiento del rubro y de sus involucrados. También los canales apropiados para su distribución juegan un papel primordial para llegar a los consumidores por lo que es necesario tener una adecuada gestión de la misma (Ministerio de Agricultura y Riego, 2015).

Las desventajas para las empresas que recién están ingresando en el mercado internacional se les hace complicado realizar este tipo de exportación ya que el proceso le puede significar un alto costo logístico y de investigación de mercados así como al marketing que tendría que aplicar. La falta de experiencia puede que lo lleve a cometer algunos errores que pueden incrementar considerablemente sus costos. Asimismo la fuerte inversión necesaria para el proceso puede que limite a la empresa a realizarlo adecuadamente y puede que no se cumplan las fechas

establecidas, tanto del capital como el desconocimiento de todos los permisos necesarios (Cantero y Méndez, 2017).

Exportación indirecta

La exportación indirecta se refiere a que las empresas o cooperativas buscan otras empresas u otro tipo de intermediarios para a través de ellos exportar a otros mercados en el exterior. Una de las características principales es que la empresa se libera de la carga del papeleo para obtener los permisos y todo el proceso de organización para el envío, dándoles la responsabilidad a empresas expertas en el rubro.

Entre las ventajas de la exportación indirecta también se tiene que es opción estratégica de entrada más barata para una empresa. Es flexible y las actividades de exportación pueden cesar inmediatamente si es necesario. Su mayor ventaja es que las organizaciones intermediarias manejan todas las actividades de exportación. No se requieren experiencia o habilidades de exportación, y la organización intermediaria asume todos los riesgos asociados con envío y organización de pagos desde el mercado internacional (Cantero y Méndez, 2017).

La desventaja de la exportación indirecta es que se reducen considerablemente las ganancias y no permite tener una sólida cartera de clientes en el exterior ya que depende de una intermediaria por lo que lo hace vulnerable en el mercado y se pierde posicionamiento, además no se tiene información plena del comportamiento del mercado externo lo que limita a tomar decisiones de acuerdo a lo reportado por las otras empresas. Estos intermediarios se les conoce como oficinas de compra, empresas de trading o comerciales de exportación (Cantero y Méndez, 2017).

La exportación indirecta le conviene a las empresas que recién están comenzando a entrar en el mercado y buscan un mayor incremento de sus ventas por lo que es necesario que las empresas exportadoras se fijen en sus productos y los lleven a otros mercados lo cual puede significar un gran impulso para su rentabilidad. Es esencial que las empresas que recién están iniciando identifiquen estos intermediarios y se conviertan en cooperadores estratégicos manteniendo una relación cercana que le permita también encontrar nuevos mercados aprovechando su experiencia en el sector (Ministerio de Agricultura y Riego, 2015).

c) Cadena productiva de exportación

La cadena productiva de exportación es el conjunto de agentes económicos interrelacionados por el mercado desde la provisión de insumos, producción, transformación y comercialización dirigido al mercado exterior hasta llegar al consumidor final (Centro de Comercio Internacional, 2013).

La cadena de exportación de cualquier producto o servicio va desde la investigación y desarrollo, pasando por el suministro de materias primas, la producción y su entrega a los compradores internacionales, hasta el consumo la eliminación y terminado hasta el reciclaje. Al trazar el diagrama de todo el proceso, los planificadores determinan mejor en qué etapa del componente nacional de la cadena global pueden captar un mayor valor para incrementar las exportaciones.

El valor de la cadena productiva de exportación es determinado por los compradores internacionales, en función de factores como la calidad, fiabilidad, volumen, facilidad de obtención y rapidez de entrega. Las exigencias de los compradores, junto con las condiciones del mercado - acceso, normas y reglamentos, y preferencias del consumidor - determinan si las empresas de un país pueden competir eficazmente. Por lo tanto, una buena estrategia sectorial orientada a captar mayores ingresos de exportación debe reflejar las condiciones de mercado, los requisitos de los compradores y los procesos necesarios para llevar un producto hasta el mercado (Centro de Comercio Internacional, 2013).

c.1. Participantes de la cadena productiva de exportación

Proveedores

Se denomina proveedor a aquella persona física o jurídica que provee o suministra profesionalmente de un determinado bien o servicio a otros individuos o sociedades, como forma de actividad económica y a cambio de una contra prestación (Sanchez, 2018).

En la cadena productiva de exportación los proveedores de insumos son indispensables para producir un determinado bien. En la parte agrícola se necesita proveedores que abastezcan con abono, semilla, empaques, capacitación, etc.

Los productores

Según la FAO (2016), define: "El productor es una persona civil o jurídica que adopta las principales decisiones acerca de la utilización de los recursos disponibles y ejerce el control administrativo sobre las operaciones de la elaboración de un determinado bien. El productor tiene la responsabilidad técnica y económica de la explotación, y puede ejercer todas las funciones directamente o bien delegar las relativas a la gestión cotidiana a un gerente" (p.33).

En la cadena productiva de exportación los productores son los que se encargan de producir un determinado bien, normalmente para que sea posible la exportación varios productores están asociados y comparten una estandarización de la forma de producir para alcanzar ciertos niveles de calidad según las exigencias del mercado y que determinan el éxito de la cadena productiva.

Intermediarios

Un intermediario es un agente que vincula o comunica a dos o más partes interesadas en hacer una transacción o negociación. El intermediario tiene el rol de conectar a dos o más agentes que tiene algo que intercambiar o comunicar entre ellos. Usualmente cobra un cargo o comisión por su labor. El intermediario tiene como objetivo facilitar las transacciones y/o negociaciones entre las partes. Generalmente, los agentes buscan intermediarios porque les es difícil o costoso relacionarse directamente entre sí (Roldan, 2018).

En la cadena productiva de exportación los intermediarios cumplen un rol fundamental al conectar los agentes económicos tanto productores como consumidores, además de reducir los costos y acelerar el mercado. En la parte agrícola las cooperativas son los primeros intermediarios para lograr la exportación de una manera mucho más rápida y vender a más mercados.

Mercado internacional

El mercado internacional se define como toda aquella actividad económica en la que personas o empresas de diferentes países, realizan un intercambio de productos o servicios. Dicha actividad económica involucra la compra, venta o el intercambio de productos y servicios, en diferentes monedas, así como métodos de pago (Nanot, 2015).

El crecimiento de la cadena productiva de exportación va de la mano con la liberación de la economía y con el incremento de sus tratados comerciales. Asimismo el mercado internacional es cada vez más exigente en cuanto a calidad de los productos y exigencias dadas por los países de destino y las de los consumidores finales.

Consumidores

Se denomina consumidor a uno de los agentes económicos que intervienen en la cadena productiva. Todo consumidor posee una serie de necesidades que satisfacer, y lo hace gracias al intercambio de dinero por los bienes y servicios ofertados que desea, y que le brinda un productor o proveedor. Los consumidores son por lo general el último peldaño de la cadena productiva. Son quienes compran el producto o el servicio ya elaborado y quienes le dan uso (Etecé, 2018).

Los consumidores son esenciales para que sea posible una cadena productiva de exportación ya que exigen al mercado ciertas características de un determinado bien que si no se encuentra el producto o las características exigidas de él, se buscan en diferentes mercados en el mundo, originando la exportación e importaciones de bienes y servicios. En la actualidad se lleva las exigencias de los consumidores a los productores iniciales para lograr un producto que cumpla las características deseadas, incrementados la eficiencia y eficacia de las cadenas productivas de exportación y subiendo la rentabilidad o utilidad de los participantes.

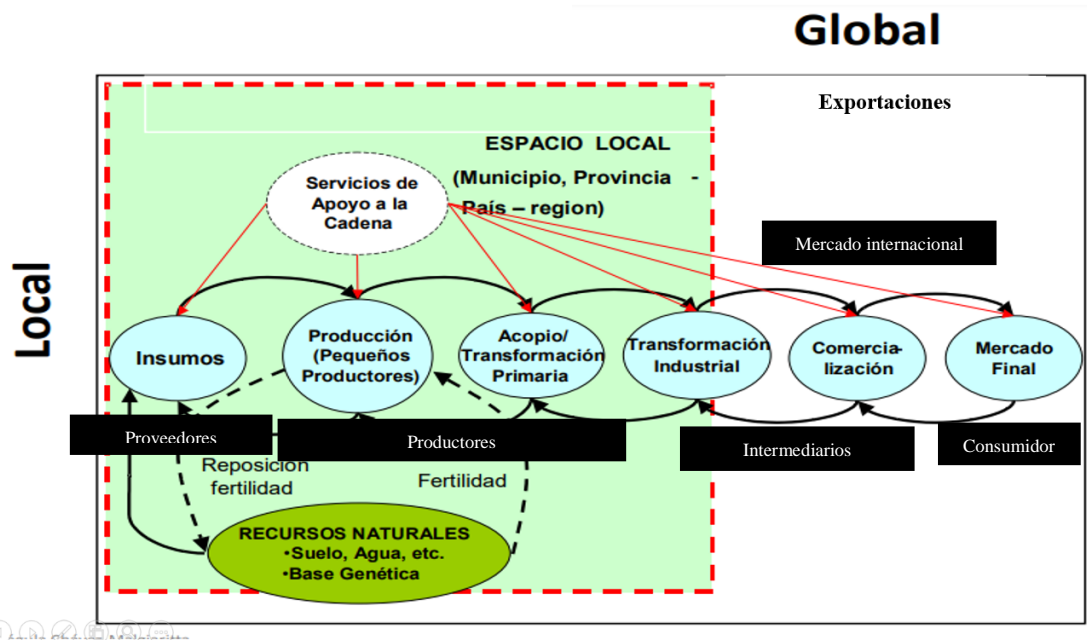


Figura 1. Representación de una cadena productiva de exportación

Fuente: https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/presentacion_uda_12.06.2017.pdf

Dimensiones

Promoción comercial

La promoción comercial estudia el comportamiento de los mercados de destino de los productos y el estudio de los consumidores con la finalidad de retenerlos y fidelizarlos por lo que se necesita un amplio conocimiento y poner atención en las características del producto como la calidad y sus tema de producción que cumpla los requerimientos esperados de los consumidores. El precio del producto que determina la rentabilidad del mismo. La plaza o formas de distribución en los diferentes mercados tanto internos como externos del producto. Por último la publicidad que juega un rol importante en su posicionamiento en el mercado y que debe comunicar adecuadamente lo necesario al consumidor para que lo prefiera por encima de los demás (CEPAL, 2019).

Productos de exportación

Los productos de exportación se refieren aquellos bienes que se pueden vender en el exterior respetando las normas establecidas así como satisfaciendo las expectativas de los consumidores. Existiendo una gran variedad de tipos de productos que podría varias tanto en precio como en calidad para ser exportados

pero no todos se podrán comercializar en otros países debido a la regulación existente, como los estándares de calidad permitidos. Es de gran importancia considerar en los productos exportables el financiamiento ya que todo el proceso involucra altos costos de producción y comercialización según el tamaño y el rubro elegido (CEPAL, 2019).

1.4.2. Rentabilidad

La rentabilidad se refiere a los beneficios conseguidos o que pueden obtenerse procedentes de una inversión realizada con anterioridad. Este concepto resulta muy importante tanto en el ámbito empresarial como en el de las inversiones, ya que permite conocer la capacidad de una compañía para remunerar los recursos financieros empleados (García, 2017).

a) Tipos de rentabilidad

Existen diferentes tipos de rentabilidad, las cuales se describen a continuación:

Rentabilidad Económica

“La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos” (OCEUPE,2017).

Se considera como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos; además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de

financiación. También se le denomina ROI (Return on Investment). Se puede medir de la siguiente manera:

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Beneficio antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total}} \times 100$$

Rentabilidad Financiera

La rentabilidad financiera, trata de conocer el retorno que obtienen los propietarios de la empresa. Para ello, se toma el beneficio neto de la empresa, descontados intereses, que se destinan a retribuir fondos ajenos y no propios, e impuestos, y se compara con la aportación de los propietarios. Cuanto más elevado sea este ratio, mejor para los propietarios de la compañía. También se conoce con el término en inglés ROE (*Return on Equity*).

Existen tres maneras de mejorar la rentabilidad financiera: aumentando el margen, aumentando las ventas o disminuyendo el activo, o aumentar la deuda para que así la división entre el activo y los fondos propios sea mayor (Cantalapiedra, 2011). Se puede medir de la siguiente manera:

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propios}} \times 100$$

1.5. Definición de términos

Cadena productiva de exportación

La cadena productiva de exportación es el conjunto de agentes económicos interrelacionados por el mercado desde la provisión de insumos, producción, transformación y comercialización dirigido al mercado exterior hasta llegar al consumidor final (Centro de Comercio Internacional, 2013).

Exportación

Es el envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales, ya sea por vía terrestre, marítima o aérea. Estas operaciones están reguladas por una serie de controles impositivos y disposiciones legales que actúan como marco contextual de las relaciones comerciales entre territorios (García, 2018).

Rentabilidad

La integran las personas que tienen la edad necesaria según la ley establecida por el Estado y una ocupación o que sin tenerla la están buscando activamente, estando compuesta por la población ocupada más la población desocupada (Garvan, 2019).

Cooperativa

Las Sociedades Cooperativas son Entidades constituidas por personas que se asocian, con libertad de adhesión y posibilidad de baja voluntaria, en aras de realizar actividades de tipo empresarial, las cuales se encuentran encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, a través de una estructura y funcionamiento democrático (Marrero, 2016).

Promoción comercial

Es un conjunto de estrategias orientadas hacia el mejoramiento de la competitividad de los productores, a través del marketing para aumentar las ventas, atraer la atención de los clientes y mejorar su imagen de marca (Mglobal, 2018).

II. MATERIAL Y MÉTODOS

2.1. Variable de estudio

Variable 1: Cadena productiva de exportación (**Variable independiente**)

Variable 2: Rentabilidad (**Variable dependiente**)

2.2. Operacionalización de las variables

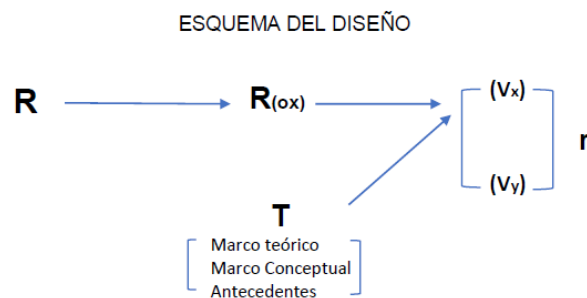
Cuadro N° 1

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Instrumento
Variable independiente Cadena productiva de exportación (1)	La cadena productiva de exportación es el conjunto de agentes económicos interrelacionados por el mercado desde la provisión de insumos, producción, transformación y comercialización dirigido al mercado exterior hasta llegar al consumidor final (Centro de Comercio Internacional, 2013).	Promoción comercial	<ul style="list-style-type: none"> • Cantidad de grupos de exportación (mercados) • Cantidad de exportaciones realizadas • Mercado cubierto 	Fichas de registro Guía de entrevista
		Productos de exportación	<ul style="list-style-type: none"> • Tipos de productos • Calidad de los productos • Estándares de calidad • Formas de financiamiento 	
Variable dependiente Rentabilidad (2)	La rentabilidad es la ganancia o pérdida total que experimenta una inversión en un periodo específico (Cabanillas y Sanchez, 2016).	Rentabilidad económica	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de rendimiento del capital invertido. • Capital total invertido por periodo 	Fichas de registro
		Rentabilidad financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de rendimiento del capital de acuerdo al financiamiento. 	

2.3. Diseño de investigación

La investigación es descriptiva. Según Strider (2018) indica que es la caracterización, de un hecho, fenómeno, individuo o grupo con el fin de establecer su estructura o comportamiento. También señala que los investigadores no solo recolectan datos sino que se encargan de estudiar para obtener resultados significativos que puedan contribuir al conocimiento.

La investigación es de diseño no experimental, que según Maldonado (2016) se refiere cuando el investigador no manipula las variables por lo cual solo observa el fenómeno estudiándolo en el entorno donde suceden. Se presenta el siguiente esquema de formalización.



Dónde:

R: Realidad Observada, respecto a fenómeno de estudio.

R (ox): Diagnóstico a profundidad de la realidad donde se identifican las variables.

T: Fundamentación teórico y conceptual de las variables en estudio.

Vx: Variable 1 (Cadena productiva de exportación - Variable independiente)

Vy: Variable 2 (Rentabilidad – Variable dependiente)

r: Expresa la relación entre variables, la misma que será medida estadísticamente.

2.4. Población

La población según Díaz (2016) es de una investigación está compuesta por todos los elementos (personas, objetos, organismos, etc.) que participan del fenómeno que fue definido y delimitado en el análisis del problema de investigación. Por lo que en la presente investigación la población está constituida por el gerente general de la

Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA y las observaciones de 3 años de la rentabilidad de la cooperativa que abarca el periodo 2016-2018.

2.5. Muestra y muestreo

2.5.1. Muestra

Se tomó la totalidad de la población ya que es una población pequeña que según Pobeá (2015) señala que cuando la población es pequeña se estudia a la totalidad de la población o también conocida como la muestra censal.

2.5.2. Muestreo:

En la investigación se realizó el muestreo por conveniencia que según Carrasquedo (2017), indica que este tipo de muestreo hace referencia cuando el investigador elige las unidades de análisis de acuerdo a la necesidad de la investigación y a criterio del investigador pero que sean representativos y cumplan las características necesarias para llevar a cabo el estudio.

2.6. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos y procedimientos.

2.6.1. Métodos

Inductivo: Se empleó el método inductivo que según Arrieta (2019) indica que es una forma de razonar partiendo de una serie de observaciones particulares que permiten la producción de leyes y conclusiones generales. A través de este método se hizo el estudio de datos recolectados de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.

2.6.2. Técnica.

- **Revisión Documental :** La técnica que se utilizó en la investigación es el análisis documental, para la revisión de información de Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA sobre sus exportaciones y estados financieros así como sostiene Martínez (2016) que indican que en el análisis documental se recolectan datos de fuentes secundarias como libros, boletines, revistas, folletos u otras fuentes que se utilizarán como fuentes para recolectar datos sobre las variables de interés.
- **La entrevista:** La técnica que se utilizó en la investigación es la entrevista, para recoger información relevante del Gerente General de la Cooperativa Agraria

Cafetalera Bagua Grande LTDA. Según Román (2017) indica que la técnica de la entrevista es una conversación verbal entre dos o más personas con una finalidad, es un proceso de recogida de información con dos componentes: el entrevistador y el entrevistado.

2.6.3. Instrumentos

- **Ficha de registro**

El instrumento utilizado fue la ficha de registro que según Martínez (2016) que indica que la ficha sirve para organizar debidamente la información recolectada que permite registrar los datos significativos de las fuentes consultadas y las fichas bibliográficas y hemerográficas.

- **La guía de entrevista**

El instrumento utilizado fue la guía de entrevista que según Román (2017) indica que la guía de entrevista es un conjunto de preguntas ordenadas que sirven como guía para realizar una entrevista a un individuo o grupo de personas sobre un tema determinado.

2.6.4. Procedimiento

Etapa 1

En esta etapa se buscó información relevante en fuentes secundarias como revistas, informe e investigaciones escritas y virtuales. Asimismo se recolectó información de los estados financieros y reportes de producción y ventas de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA y se recogió información a través de una entrevista al Gerente General de la cooperativa en estudio.

Etapa 2

En esta etapa se procesó la información en tablas y figuras sistemáticamente de acuerdo a los objetivos de la investigación. Asimismo se interpretó los datos más relevantes, analizando las tendencias y comportamiento de las variables.

Etapa 3:

Se realizó la discusión de los resultados obtenidos con los antecedentes encontrados y teorías puestas en la investigación llegando finalmente a las conclusiones y recomendaciones

Fase 4:Informe

En esta fase se elaboró el informe en el que se plasmó a detalle todo lo investigado, y las conclusiones a las que se ha llegado, basado en las normas correspondientes, en las que se tuvo en cuenta la claridad y veracidad de la información, para ser presentada para su evaluación.

2.7.Análisis de datos

Para analizar los datos obtenidos a través del análisis documental se usará la hoja de cálculo Microsoft Excel 2016 para tabular los datos obtenidos en tablas y generar las figuras para su análisis e interpretación, asimismo para la entrevista una vez obtenido el registro de los datos se usará el método hermenéutica para su interpretación.

III. RESULTADOS

3.1. Diagnóstico de la cadena productiva de exportación de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.2018.

Tabla 1. Descripción de los productores socios de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.

Descripción	Productores	Cantidad
Número de familias asociadas		600
Población aproximada involucrada y beneficiada por la cooperativa		3000
Numero de comités formados (en Utcubamba, Amazonas y en Cajamarca)		21
Superficie cultivada por familia en promedio		3.5 h
Producción en promedio por hectárea en quintales		30
Producción aproximada en quintales por cosecha por todos los socios		63 000

Fuente: Página web de La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA

La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda. Tiene 21 comités en las provincias cercanas encontrándose presente en San Ignacio y Cutervo de la región Cajamarca, también en Utcubamba y Bagua en la región Amazonas. Tiene como socios 600 familias siendo en promedio 3000 personas beneficiarias de la asociatividad y que les ha permitido establecerse como pequeños cafetaleros que contribuye a la cooperativa con su producto y recibe a cambio la representación y los beneficios que tiene la cooperativa. Cada Familia cultiva en promedio 3.5 hectáreas con una productividad de 30 quintales por hectárea debido a la fertilidad de las tierras, condiciones de clima adecuada y a las buenas prácticas gracias a la asistencia técnica de la cooperativa. En resumen destaca por el gran número de socios y la presencia también fuera de la región Amazonas que la ha permitido una gran presencia en el mercado.

Tabla 2. Productos exportables de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. 2018.

Producto	Tipos
Café oro exportable	<p>ORGÁNICO: Desde el año 2000 se cuenta con una certificación de alto nivel. Ahora un 95% de la producción es orgánica gracias al estricto control de IMO CONTROL.</p> <p>FLO: Desde el año 1999 son miembros de FLO Internacional (Fairtrade Labelling Organizations Internacional), en reconocimiento al excelente funcionamiento democrático, participativo, transparente y respeto al medio ambiente.</p>
Café tostado	<p>La marca "Amazonas Coffee" está registrada en INDECOPI desde al año 2000. Actualmente se vende en el mercado local teniendo como objetivo ingresar a los diferentes supermercados en el corto plazo.</p>

Fuente: Página web de La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA

De la cooperativa destaca el café orgánico que produce y vende al exterior, que además se encuentra certificada. Esto debido a que apuesta por la calidad del producto, teniendo en cuenta las exigencias y tendencias del mercado internacional que se inclina por los productos orgánicos, el cuidado y respeto del medio ambiente teniéndolo muy presente la cooperativa por lo que cuida sus procesos productivos, ya que el consumidor está dispuesto a pagar un precio mayor del café común o convencional aprovechando adecuadamente esta oportunidad. Asimismo no descuida el mercado interno por lo cual viene posicionando una marca nacional, con el objetivo de entrar a los principales supermercados siendo un excelente canal de distribución para llegar a nivel nacional.

Para lograr la certificación y la entrega de un producto orgánico y de calidad la cooperativa fortaleció las coordinaciones con los pequeños productores que forman parte de ella, comunicándoles las exigencias de los intermediarios y consumidores finales cuya cooperación dio resultados positivos, fortaleciendo la cadena productiva desde el eslabón más bajo, alineándolo con las exigencias de los eslabones finales.

Tabla 3. Servicios de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. 2018.

Servicios	Descripción
Comercialización	<p>La Cooperativa exporta cafés especiales a los mercados de Europa y los Estados Unidos, con un valor agregado en precio para beneficio directo de sus asociados; tomando en cuenta las siguientes políticas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El plan de acopio anual de la Cooperativa garantiza la seriedad del programa comercial, lo cual permite cumplir con sus clientes. • Garantizar la calidad del café y certificarlo como café de origen de las zonas de producción.
Desarrollo de Capacidades	<p>Busca la sostenibilidad de la asistencia técnica y organizacional, en los comités sectoriales, ejecutando planes de capacitación, orientado a la formación de 30 promotores agrícolas y líderes en organización que representan a 18 comités sectoriales, con el propósito de desarrollar habilidades y destrezas en el conocimiento de la cadena de valor de los cafés especiales.</p>
Asistencia técnica	<p>La CAC Bagua Grande cuenta con un equipo técnico especializado en el cultivo del café para brindar servicio personalizado a todos los productores socios, garantizando de esta manera el cumplimiento de las normas medio ambientales. Además cuenta con promotores que hacen extensivo los conocimientos aprendidos en las capacitaciones. Así mismo brinda a los asociados capacitación en gestión empresarial organizacional formando líderes que sean autogestionarios en sus localidades.</p> <p>Actualmente solo se brinda créditos para cosecha teniendo como meta en el corto plazo implementar como un servicio que vaya con las necesidades de los socios, porque se cree que el crédito oportuno es para todos, para poder desarrollar actividades en las diferentes etapas de la producción del café y de la vida familiar.</p>

Fuente: Página web de La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA

El cumplimiento de su plan de acopio anual y certificarlo como café de origen de la misma zona de producción le ha permitido tener la confianza y tranquilidad de sus asociados, logrando el acopio de un café de calidad pudiendo cumplir satisfactoriamente con sus clientes del exterior. El desarrollo de capacidades en el conocimiento del valor agregado del café y de la producción de café especiales es muy importante por lo que la cooperativa realiza capacitaciones continuas estratégicas a sus socios, fortaleciendo además sus capacidades técnicas y apoyándolos con créditos a corto plazo en cosecha que contribuye al buen desenvolvimiento de la cadena productiva.

Tabla 4. Mercados de venta de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.2018.

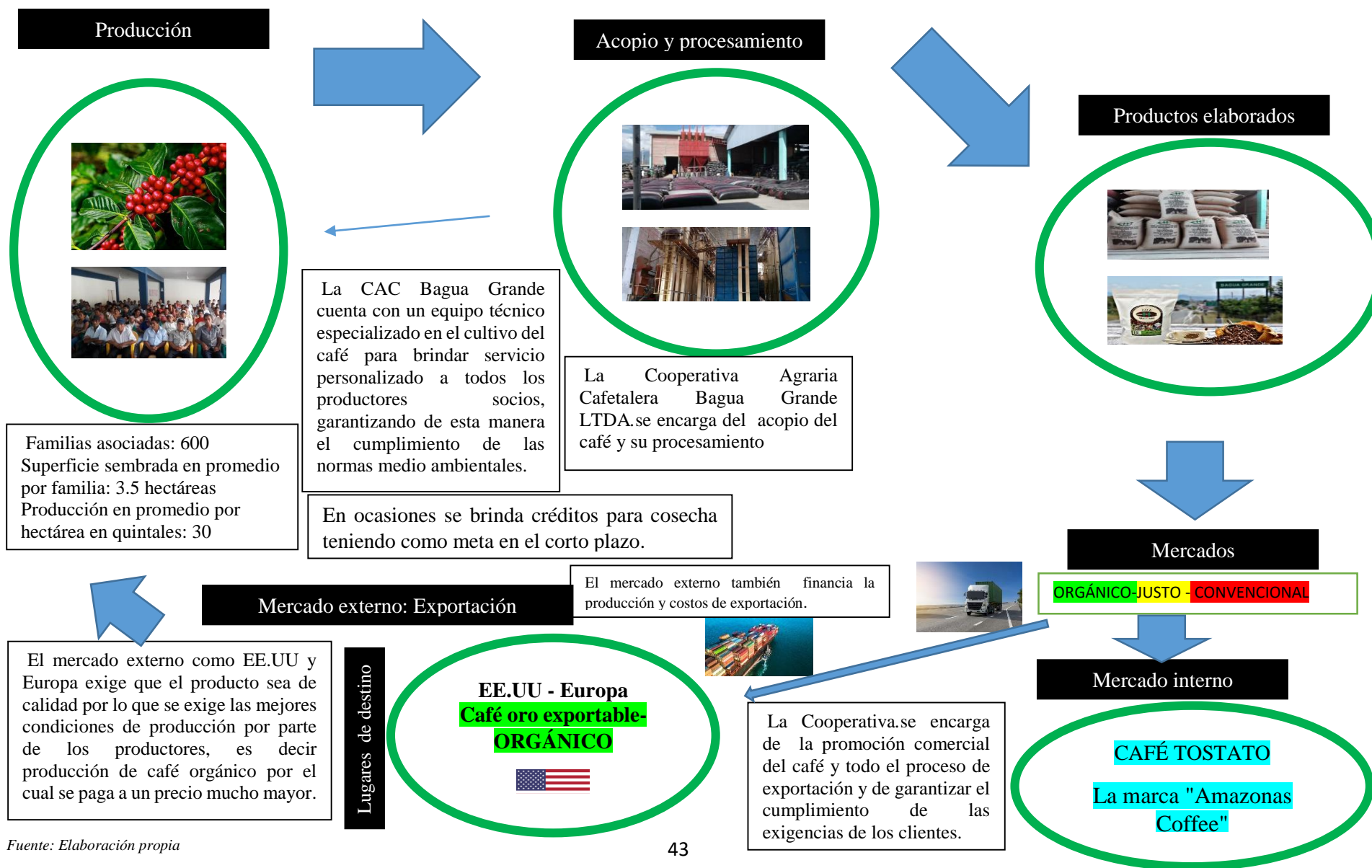
Mercados	Descripción
El mercado orgánico	El café orgánico se cultiva en acuerdo con métodos que respetan el medio ambiente: sin abonos químicos sintéticos, sin pesticidas y sin productos transgénicos. De esta forma, la calidad del suelo se conserva y los cafetales desarrollan más resistencias contra las plagas y enfermedades. Está certificado por IMO CONTROL.
El mercado justo	La totalidad de la producción de CAC Bagua Grande Ltda exportada en el mercado solidario sirve para la constitución de un fondo para la capacitación (10US\$ por quintal exportado), también sirve para mejorar las condiciones de vida del asociado.
El mercado convencional	Se trata de cualquier tipo de café de calidad inferior y es uno de los mercados más saturados en la actualidad.

Fuente: Página web de La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA

La Cooperativa tiene muy en claro en qué mercado está vendiendo y respeta las reglas de cada uno de ellos así en el mercado orgánico hacen una adecuada producción sin contaminantes químicos, sabiendo también los beneficios de obtener un café de calidad. Por otro lado el mercado justo juega un rol importante en la cooperativa ya que de ahí obtiene recursos adicionales que se dirigen en bienestar de los asociados. Finamente también participa en el mercado convencional comercializando café de baja calidad y donde queda baja rentabilidad ya que hay una excesiva competencia generando precios bajos y que no es de preferencia en el mercado internacional.

El conocimiento e interacción de estos mercados para la cooperativa y participar en cada uno de ellos le permite recolectar información de primer nivel importante para la toma de decisiones y generar estrategias de posicionamiento en el mercado para aprovechar a tiempo las oportunidades que se presentasen. Estas características son esenciales para tener una cadena productiva fuerte.

Figura 2. Cadena productiva de exportación de la Cooperativa Cafetalera Bagua Grande S.A.



Fuente: Elaboración propia

3.1.1. Enlace de la toda la cadena productiva de exportación con la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. Periodo 2016 - 2018.

Cadena productiva de exportación - Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA					
Productores	Cooperativa		Mercado internacional		Consumidores
Número de socios	Capacitaciones	Técnicos especializados	Países donde exporta	Tipos de café	Exigencias
<p>600 socios Conformado de la siguiente manera: 1. Cajamarca 30 % (San Ignacio y Cutervo) 2. Amazonas 70 % (Utcubamba y Bagua)</p>	<p>Temas de capacitación: -Uso sostenible del agua y de la tierra. -Producción orgánica de café. -Cuidado del cultivo y cosecha adecuada del café -Buenas prácticas de producción de café. -Beneficio de la asociatividad para la exportación. Así mismo brinda a los asociados capacitación en gestión empresarial organizacional formando líderes que sean autogestionarios en sus localidades Nota: Las capacitaciones han sido fundamentales para que la Cooperativa logre las siguientes certificaciones: IMOCERF, FAITRADE, C.A.F.E. PRACTICES, UTZ.</p>	<p>Cuenta con un equipo técnico especializado en el cultivo del café para brindar servicio personalizado a todos los productores socios, garantizando de esta manera el cumplimiento de las normas medio ambientales. Además cuenta con promotores que hacen extensivo los conocimientos aprendidos en las capacitaciones. Algunos técnicos especializados son contratados temporalmente para las capacitaciones, entre ellos: Ingenieros agrónomos y agrícolas. Nota: Como cooperativa se recibe apoyo de parte de organizaciones públicas y privadas (Ministerio de la producción, Sierra Exportadora y ONGs entre otras, que envían profesionales como ingenieros o administradores, economistas, y profesionales ligados al comercio nacional e internacional).</p>	<p>1.EE.UU. : 80 % 2. Europa: 20 % España (12%) Italia (8 %) Su mercado principal de la Cooperativa es EE.UU pero en los últimos años se está expandiendo a Europa.</p>	<p>La cooperativa produce dos tipos de café : 1. Café oro exportable (Representa el 95 % de producción de café y 100% de sus ventas dirigidas a la exportación). 2. Café tostado Marca Amazonas Coffee para el mercado interno que solo representa el 5 % de producción total.</p>	<p>La tendencia del consumo externo es el café orgánico de alta calidad o también denominado café especiales. Por esta razón la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA se ha especializado en este tipo de café ya que la mayor parte de su producción está dirigido al mercado externo.</p>
<p>Nota: La Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA en el Periodo 2016 – 2018, fortaleció la cadena productiva de exportación, expandiendo sus mercados donde vende y capacitando a sus socios para producir cafés especiales de acuerdo a las exigencias del mercado internacional ya que sus exportaciones representan más del 95 % del total de sus ventas.</p>					

3.2. Rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. Periodo 2016 - 2018.

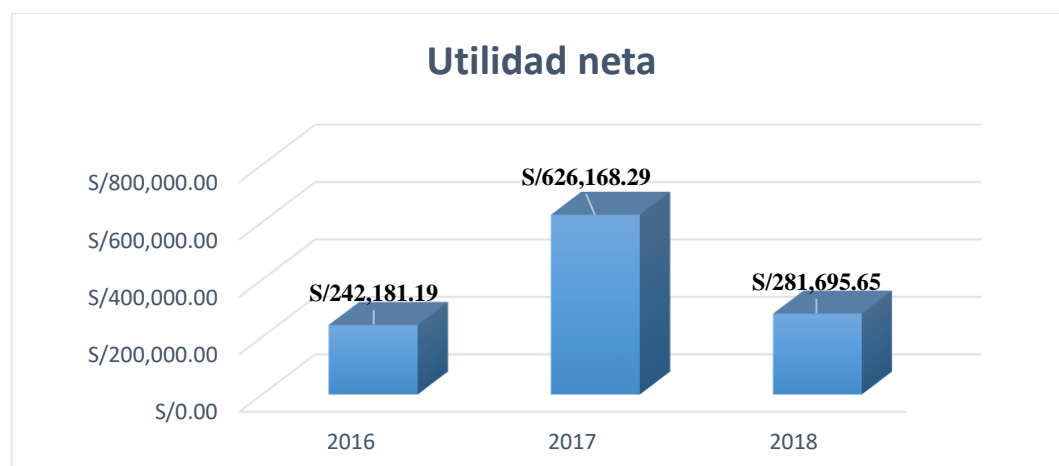
Tabla 5. Estado de ganancias y perdidas de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. Periodo 2016 – 2018, expresado en nuevos soles.

	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Variación % 2016-2017	Variación % 2017-2018
Ingresos operacionales					
Ventas netas	18159054.02	8844401.64	4821035.37		
Ventas de servicios			1521688.61		
Total de ingresos brutos	18159054.02	8844401.64	6342723.98	-51%	-28.3%
Costo operacional					
Costo de ventas	-14912723.73	-8716811.26	-5477460.10		
	-14912723.73	-8716811.26	-5477460.10	-42%	-37.0%
Utilidad bruta	3246330.29	127590.38	865263.88	-96%	578.2%
Gastos operacionales					
Gastos de administración	-1542345.02	-350578.25	-510338.56		
Gastos de ventas	-1119766.58	-770563.92	-462116.23		
Utilidad Operativa	584218.69	-993551.79	-107190.91		
Otros ingresos (Gastos)					
Ingresos financieros	73657.61	128939.99	682776.07		
Gastos financieros	-550484.73	-393929.71	-198277.01		
Otros ingresos	161698.64	2045434.56	30478.92		
Otros Gastos	0	-84890.31	-64923.42		
Resultados antes del impuesto a la renta	269090.21	702002.74	342863.65	161%	-51%
Impuesto a la renta	26909.02	75834.45	61168		
Utilidad neta del ejercicio	242181.19	626168.29	281695.65	159%	-55%

Fuente: Área de contabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA

La cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. En el año 2017 incrementó su utilidad neta en 159 % comparándolo con respecto al año 2016, a pesar de caer sus ventas en 51 % pero mejorando considerablemente otros ingresos y reduciendo sus costos. En el 2018 su utilidad neta se redujo en 55 % en comparación con el año 2017 explicado por caída en las ventas del 28,3 %.

Figura 3. Utilidad neta de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. Periodo 2016 -2018.



Fuente: Tabla 5

Comparando las utilidades netas de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. Periodo 2016 -2018, se obtiene que la mayor utilidad se obtuvo en el año 2017, descendiendo considerablemente en el 2018, debido a la disminución de los ingresos por las ventas por motivo de la caída internacional de los precios del café.

Tabla 6. Rentabilidad económica y financiera de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. Periodo 2016 -2018.

Descripción	2016	2017	2018
Utilidad antes del impuesto	S/269,090.02	S/702,002.74	S/342,863.65
Utilidad neta	S/242,181.19	S/626,168.29	S/281,695.65
Activo total	S/8,601,157.26	S/8,826,158.01	S/5,724,330.85
Patrimonio neto	S/2,413,770.68	S/2,397,203.37	S/2,043,115.04
Rentabilidad Económica	3.13 %	7.95 %	5.99 %
Rentabilidad financiera	10.03 %	26.12 %	13.79 %

Fuente: Anexo 4 y 5

En el periodo 2016 - 2018 la mayor utilidad económica se obtuvo en el año 2017 con una rentabilidad del 7.95 % seguido del 2018 con 5.99 %. Asimismo en el 2017 se obtuvo la mayor rentabilidad financiera, obteniendo el 26.12 %, seguido del 2018 con 13.79 %.

3.3. Resultado de la entrevista aplicada al gerente general de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.

Preguntas	Respuestas	Análisis
1. ¿A qué países están exportando el café producido por la Cooperativa?	Estamos exportando a EE.UU y Europa, gracias a la calidad del café que ha sido muy aceptado en estos países.	Ciertamente los principales mercados del café de la cooperativa se han centrado en los mercados de EE.UU y Europa principalmente por su gran interés en el café orgánico y de calidad.
2. ¿A qué lugar se está exportando más?	El principal mercado está EE.UU que representa el 80 % de las exportaciones y Europa donde se exporta el 20 % del total.	EE.UU es su principal mercado de la Cooperativa, pero puede seguir expandiendo sus exportaciones a Europa ya que todavía representan una pequeña cantidad del total.
3. ¿Cómo se encuentra la cooperativa en ventas frente a otras de la región?	Deben de haber cooperativas de la región que están vendiendo más pero es café convencional y nuestra Cooperativa exporta solo café especial, certificado que proporciona mayores márgenes de ganancia.	La estrategia de la Cooperativa se centra en realizar exportaciones de café de alta calidad donde se obtienen mayores márgenes de ganancia a diferencia de su competencia que exportan más pero de una baja calidad.
4. ¿Qué tan importantes son las exportaciones para la cooperativa?	Son de vital importancia ya que más del 95 % del café producido se exporta.	Se muestra la gran importancia de las exportaciones para la cooperativa ya que la mayoría de su producción se vende al exterior.
5. ¿Cómo han logrado acceder a más mercados para exportar?	La cooperativa lleva más de 40 años funcionando por lo que tiene una gran trayectoria que le ha permitido obtener la confianza de los socios y de los clientes que con la garantía de la buena calidad y las certificaciones obtenidas han contribuido cada año en la expansión a nuevos mercados, además de participar continuamente en las ferias de café especiales y	Se hace de manifiesto la gran trayectoria que tiene la cooperativa lo que le ha permitido acceder a nuevos mercados conjuntamente con la participación en las ferias de cafés especiales donde obtienen a sus clientes y también el encuentro con otras cooperativas que le permiten compartir experiencias.

	encuentros con otras cooperativas.	
6. ¿Cómo se financia la cooperativa para realizar sus distintas operaciones?	Como cooperativa en un inicio se recibió el aporte de los socios, en la actualidad por el volumen de las exportaciones se recibe financiamiento del exterior que nos otorgan con nuestros contratos de exportación.	Se muestra la gran importancia del financiamiento exterior que hacen posible exportar su producto.
7. ¿Qué dificultades o limitantes para exportar ha tenido la cooperativa?	Las dificultades han sido varios como la caída de los precios a nivel internacional, problemas de acopio, cambios en las tendencias y requerimientos de calidad que limitaron de cierta forma las exportaciones de la cooperativa.	Se manifiesta que existen dificultades para las exportaciones por los cambios en el mercado como requerimientos de estándares de calidad y cambios en el precio.
8. ¿Qué beneficios le da la cooperativa para los socios?	Se les brinda asistencia técnica, para la producción de café orgánico, el acopio, el procesamiento en su conjunto, facilitando la exportación de su producto, situación que no podían hacer individualmente.	Se brinda muchos beneficios a los socios que contribuyen a la exportación final de su producto.
9. ¿Cuáles son los logros más resaltantes que ha tenido la cooperativa?	Lograr mantenerse en el mercado a pesar de la caída de los precios internaciones del café, además de lograr realizar proyectos productivos para los socios e implementación de la planta de procesamiento. También ha sido un gran logro la especialización de la cooperativa en café especiales y de alta calidad para la exportación.	Se resalta el logro de mantenerse en el mercado a pesar de la caída de los precios, además de considerar una mejora continua de su planta de procesamiento e inversiones en proyectos productivos.

3.4. Relación que existe entre las exportaciones y la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. 2018.

Tabla 7. Relación que existe entre las exportaciones y la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. 2018.

Ventas de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. 2018.	Porcentaje de ventas	Utilidad neta 2018	Rentabilidad Económica 2018	Rentabilidad Financiera 2018
Exportaciones	95 %	S/267,610.87	5,99 %	13,79 %
Mercado interno	5 %	S/ 14,084.78		

De acuerdo a la tabla N° 07, se observa que el mayor ingreso por ventas de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. 2018 se deben a sus exportaciones ya que representan el 95 % del total, dejándole la máxima utilidad en el 2018 y la máxima rentabilidad económica y financiera para la cooperativa.

Según el análisis documental reportado en la investigación se indica en la tablas: 2; 3; 4 que la Cooperativa se centra en la exportación de café orgánico y de calidad, o denominado cafés especiales principalmente en los mercados de EE.UU que representa el 80 % del total y de Europa el 20 % justamente por el buen precio y por la buena rentabilidad que representa. Asimismo esta información se corrobora con la entrevista analizada en el punto 3.3 realizada al Gerente General de la Cooperativa donde manifiesta que las ventas e ingresos totales de la cooperativa dependen directamente de las exportaciones ya que estas representan más del 95 % de las ventas totales de café. Existiendo una relación positiva de las exportaciones y de la rentabilidad ya que representan la mayor parte de los ingresos totales.

Otra evidencia de la relación positiva de las exportaciones y la rentabilidad está en la figura N°2 ya que en el periodo 2016 – 2018 la rentabilidad es positiva en todos los años y es mayor en el 2017 cayendo relativamente en el 2018 por la caída internacional de los

precios del café ya que la mayoría se vende en el exterior, pero que también fueron amortiguadas estas caídas por los cafés orgánicos y de alta calidad llamados cafés especiales que se cotizan a muy bien precio a pesar de la caída del café convencional, por lo que la Cooperativa pudo mantener en positivo su rentabilidad, siendo esencial el mercado internacional y que la cooperativa ha sabido fortalecer toda la cadena productiva, desde los pequeños productores, intermediarios y sabiendo escuchar los consumidores finales de diversos países que se suman a las nuevas tendencias que piden productos con bajo contenido químico y amigable con el medio ambiente, convirtiéndose las exportaciones en el soporte principal para obtener la rentabilidad adecuada para sus socios.

IV. DISCUSIÓN

El estudio demuestra la validez de los resultados a través de la comparación con otras investigaciones y que dan soporte al cumplimiento de los objetivos específicos los mismos que concretan en los resultados alcanzados en la investigación.

El estudio de Cabanillas y Sánchez (2016) indican que los productores tienen capacidad de generar mayor rentabilidad y a la vez mejorar su producción, ya que cuentan con condiciones favorables para la comercialización a nivel internacional. Estos resultados concuerdan con los obtenidos en esta investigación (tabla 2;3;4) ya que en el diagnóstico de la cadena productiva de exportación de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.2018, se obtuvo que está bien gestionada en todos los eslabones con una gran cantidad de socios los cuales aseguran la producción anual, además de contar con productos de calidad para la exportación y un mercado en crecimiento que cada vez solicita más café certificado de alta calidad, con pocos o nulos productos químicos y amigables con el medio ambiente.

La investigación de Miller (2018) indica que la rentabilidad de las empresas exportadoras estuvieron marcadas por las crisis internacionales de varios periodos. Estos resultados concuerdan con los encontrados en la investigación (tabla 5) ya que la rentabilidad de la empresa tiende a ser variable y se mueve cíclicamente de acuerdo al entorno internacional que si es favorable la rentabilidad sube o de lo contrario disminuye. Así según los resultados en el periodo 2016 - 2018, se obtuvo que la mayor utilidad fue en el año 2017, descendiendo considerablemente en el 2018, debido a la disminución de los ingresos por las ventas por la caída internacional de los precios del café. La mayor utilidad económica se obtuvo en el año 2017 con una rentabilidad del 7.95 % seguido del 2018 con 5.99 %. Asimismo en el 2017 se obtuvo la mayor rentabilidad financiera, obteniendo el 26.12 %, seguido del 2018 con 13.79 %, siendo para todos los casos positivas a pesar de la disminución continua del precio en el exterior.

El estudio de Miller (2018) encontró una relación positiva de las exportaciones y rentabilidad de las empresas. Por lo que se concuerda con este autor ya que también se encontró una relación positiva entre las dos variables en la Cooperativa (ítems 3.4) significando las exportaciones más del 95 % del total de ingresos aprovechando los

precios altos de los productos orgánicos y de calidad muy demandados en el comercio internacional.

V. CONCLUSIONES

Al término del estudio el investigador llegó a las siguientes conclusiones

- ✓ En el diagnóstico de la cadena productiva de exportación de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.2018, se obtuvo que la cooperativa en estudio tiene una cadena productiva sólida y que está siendo monitoreada y mejorada continuamente por sus dirigentes.
- ✓ La rentabilidad de la cadena productiva de exportación de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. En el periodo 2016 - 2018 es positiva para todos los casos, obteniéndose la mayor rentabilidad económica y financiera en el 2017 seguido del año 2018 gracias a las exportaciones realizadas y por la expansión de los mercados en los últimos años exportando café especiales de alta calidad y certificados que se encuentra aún mejor precio que el convencional, lo que amortiguó las caídas de los precios internacionales del café permitiendo mantener la rentabilidad en los últimos años.
- ✓ El impacto de la cadena productiva de exportación de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.2018 en la rentabilidad fue positivo ya que al tener una conexión desde la producción, comercialización y consumo hace que el producto sea de calidad y sea vendido a un buen precio además de ser muy aceptado por los consumidores abriéndose camino a nuevos mercados.

VI. RECOMENDACIONES

Al término del estudio el investigador recomienda:

- 1°. Seguir expandiendo el número de socios para asegurar y aumentar la producción de la Cooperativa, asimismo poder expandir al número de países en los que se vende en la actualidad.
- 2°. Seguir brindando capacitación técnica a los productores para asegurar la calidad y producción que se necesita para seguir vendiendo según las exigencias internacionales.
- 3°. Seguir invirtiendo en tecnología para mejorar la eficiencia de la producción y reducir costos para incrementar la rentabilidad.
- 4°. Fortalecer la unión y participación de los socios para hacerlos sentir parte de una gran institución y asegurar su fidelidad con la cooperativa.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arrieta, E. (2019). *Método inductivo y deductivo*.
<https://www.diferenciador.com/diferencia-entre-metodo-inductivo-y-deductivo/>
- Cabanillas, C y Sánchez, E. (2016). *Impacto de la cadena productiva de exportación en la rentabilidad de la Asociación Andina de Cultivos y Crianzas San Pablo, como productor de aguaymanto en el periodo 2016-2018*. [Tesis de pre grado. Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo]. Repositorio de la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo. Cajamarca Perú.
<http://repositorio.upagu.edu.pe/handle/UPAGU/195>
- Cámara Peruana del Café y del Cacao (2017). *Estudio de mercado del café peruano. Posición internacional y el segmento de café sostenibles*.
<https://camcafeperu.com.pe/admin/recursos/publicaciones/Estudio-de-mercado-del-cafe-peruano.pdf>
- Cantalapiedra, M. (2011). *Rentabilidad económica frente a rentabilidad financiera*.
<http://www.gestoresderiesgo.com/colaboradores/rentabilidad-economica-frente-a-rentabilidad-financiera>
- Cantero, P y Méndez, P. (2017). *Exportación directa o indirecta: mejor opción para su negocio*. <https://murciaeconomia.com/art/53989/exportacion-directa-o-indirecta-mejor-opcion-para-su-negocio>
- CEPAL (2019). *Oficinas de promoción comercial en el exterior como instrumento para la diversificación exportadora: los casos de Chile, Colombia y el Perú*.
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/44871-oficinas-promocion-comercial-exterior-como-instrumento-la-diversificacion>
- Centro de Comercio Internacional (2013).
<https://www.forumdecomercio.org/An%c3%a1lisis-de-la-cadena-de-valor-C%c3%b3mo-aumentar-el-ingreso-por-exportaciones/>
- Cifuentes, V. (18 de marzo del 2019). *Durante 2018 la producción de café mundial fue de 168 millones de sacos de 60 kg*. <https://www.larepublica.co/especiales/ruta-del-cafe/durante-2018-la-produccion-de-cafe-mundial-fue-de-168-millones-de-sacos-de-60-kg-2840566>
- Cuellar, G. (2017). *Cadenas productivas*.
<https://es.slideshare.net/GonzaloAlexanderCull/cadenas-productivas-78648517>
- Díaz, C y Willems, M. (2017). *Sector café en el Perú*.
<http://minagri.gob.pe/portal/download/2017/pncafe/sector-cafe-peru.pdf>
- Díaz, N. (2016). *Técnicas de investigación cualitativa y cuantitativa*.
<https://core.ac.uk/download/pdf/80531608.pdf>
- Etecé (2018). *Consumidor*. <https://concepto.de/consumidor/>
- FAO (2016). *Definición y conceptos*. <http://www.fao.org/3/X2919S/x2919s05.htm>

- García, I (2017). *Definición de rentabilidad*.
<https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>
- García, I. (2018) *¿Qué es la exportación de productos?*
<https://www.emprendepyme.net/que-es-la-exportacion-de-productos.html>
- Gonzales, T. (2018). *Los pequeños productores de café en Chiapas y el desarrollo de capacidades locales a partir del proceso de integración al comercio justo*. [Tesis de maestría. El Colegio de la Frontera del Norte de México]. Repositorio de El Colegio de la Frontera del Norte de México. <https://www.colef.mx/posgrado/wp-content/uploads/2018/10/TESIS-Gonz%C3%A1lez-Escalante-Teresa.pdf>
- Gomez, Y. (2019). *La importancia de las cadenas productivas de valor*.
<https://www.hortalizas.com/agricultura-inteligente/la-importancia-de-las-cadenas-productivas-de-valor-2-3/>
- Maldonado, T. (2016). *Investigaciones descriptivas o no experimentales*.
<https://es.calameo.com/read/0048329507d8ee25d9a6c>
- Marrero, C. (2016). *Sociedades Cooperativas. Definición y Características*.
<https://noticias.infocif.es/noticia/sociedades-cooperativas-definicion-y-caracteristicas>
- Martínez, E. (12 de mayo del 2016). *Revisión documental y sus instrumentos*.
<https://prezi.com/-3535aovynlz/revision-documental-y-sus-instrumentos/>
- Mglobla (2018). *Estrategias de promoción*. <https://mglobalmarketing.es/blog/estrategias-de-promocion/>
- Miller, A. (2018). *El efecto de las exportaciones en la rentabilidad de las empresas textiles cotizadas en la Bolsa de Valores de Lima durante el 2007-2017*. [Tesis de pre grado. Universidad San Ignacio de Loyola del Perú]. Repositorio de la Universidad San Ignacio de Loyola del Perú.
<http://repositorio.usil.edu.pe/handle/USIL/3611>
- Ministerio de Agricultura y Riego (2015). *Formas de exportación*.
<http://minagri.gob.pe/portal/comercio-exterior/icomoeexportar/introduccion62/677-formas-de-exportacion>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2018). *Reporte regional de comercio Amazonas*.https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/estadisticas_y_publicaciones/estadisticas/reporte_regional/RRC_Amazonas_1semestre_2018.pdf
- Nanot, R. (2015) *¿Qué es el comercio internacional?* Definición e historia.
<https://internacionalmente.com/comercio-internacional/>
- OCEUPE (2017). *¿Qué es la rentabilidad económica?* <https://www.ceupe.com/blog/que-es-la-rentabilidad-economica.html>
- Pobea, M. (2015). *La población y muestra*. <http://files.sld.cu/bmn/files/2015/01/la-encuesta.pdf>

- Reyes, J. y Serquén, J. (2016). *Impacto de los costos logísticos en la rentabilidad de la empresa CAC Bagua Grande LTDA, Amazonas 2013-2014*. [Tesis de pre grado. Universidad Privada Juan Mejía Baca del Perú]. Repositorio de la Universidad Privada Juan Mejía Baca del Perú. https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UMBI_e145a3e1fdfbcad66d30c2a2a41e3bc3
- Roldan, P. (2018). *Intermediario*. <https://economipedia.com/definiciones/intermediario.html>
- Sanchez, J. (2018). *Proveedor*. <https://economipedia.com/definiciones/proveedor.html>
- Simanca, M., Montoya, M., y Bernal, C. (2016). Gestión del Conocimiento en Cadenas Productivas. El Caso de la Cadena Láctea en Colombia. *Información tecnológica*. Volumen 27(3), 93-106. <https://cutt.ly/RfGCC1K>
- Strider, C. (2018). *Método de investigación descriptivo cualitativo*. <https://www.geniolandia.com/13142347/metodo-de-investigacion-descriptivo-cualitativo>
- Torres, H. (2016). *Los costos de exportación y su incidencia en la rentabilidad de Café del Norte S.A.C La Coipa en el periodo 2013 y 2014*. [Tesis de pregrado. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo del Perú]. Repositorio de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo del Perú. http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/947/1/TL_TorresLe%C3%B3nHarlyJamir.pdf.pdf

ANEXOS



ANEXO 01 : Instrumento utilizado en la investigación

Guia de Entrevista

Se está realizando un trabajo de investigación, denominado “Impacto de la cadena productiva de exportación en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. 2018” para la Universidad Toribio Rodríguez de Mendoza, para la carrera profesional de economía, siendo también en beneficio de la cooperativa ya que se difundirá la variedad de sus productos, servicios y su importancia dentro de la actividad económica de la ciudad de Bagua Grande. Por lo cual se está realizando la siguiente entrevista.

1. ¿A qué países están exportando el café producido por la cooperativa?
2. ¿A qué lugar se está exportando más?
3. ¿Cómo se encuentra la cooperativa en ventas frente a otras de la región?
4. ¿Qué tan importantes son las exportaciones para la cooperativa?
5. ¿Cómo han logrado acceder a más mercados para exportar?
6. ¿Cómo se financia la cooperativa para realizar sus distintas operaciones?
7. ¿Qué dificultades o limitantes para exportar ha tenido la cooperativa?
8. ¿Qué beneficios le da la cooperativa para los socios?
9. ¿Cuáles son los logros más resaltantes que ha tenido la cooperativa?

ANEXO N° 02: Fotos referentes a la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda

Café de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda



Fuente: <https://es-la.facebook.com/cacbagua/photos/pb.395681330877827.-2207520000..801954990250457/?type=3&theater>

Almacén de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda



Socios de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande Ltda



ANEXO N° 03 : Descripción de la misión y visión de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.2018.

Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA.2018.

Inicio de actividades

16 de diciembre de 1978

Misión

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

Visión

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

ANEXO N° 04 : Estados financieros de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. Periodo 2016 -2018.



COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA
“BAGUA GRANDE Ltda.”
 Fundada el 16 de Diciembre de 1978

Estado de Resultados Globales

(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

Periodo del 01-01-2016 al 31-31-2016

	S/	
VENTAS BRUTAS		18 159 054,02
Descuentos Rebajas y Bonif. Concedidos		-
VENTAS NETAS		18 159 054,02
Costo de ventas		<u>(14 912 723,73)</u>
UTILIDAD BRUTA		3 246 330,29
Gastos de ventas		(1 119 766,58)
Gastos administrativos		<u>(1 542 345,02)</u>
RESULTADO DE OPERACIÓN		584 218,69
Otros Ingresos		161 698,64
Ingresos Financieros		73 657,61
Otros Gastos		-
Gastos Financieros		<u>(550 484,73)</u>
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO (UTILIDAD)		269 090,21
Impuesto a la Renta		<u>(26 909,02)</u>
UTILIDAD DEL EJERCICIO		295 999,23

Bagua Grande, 31 de Diciembre de 2016



COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA
“BAGUA GRANDE Ltda.”

Fundada el 16 de Diciembre de 1978

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Por el período del 01-01-2018 al 31-12-2018

(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	AÑO -2018	%	AÑO-2017	%
INGRESOS OPERACIONALES				
Ventas Netas	4 821 035,37	100%	8 844 401,64	100%
Venta de Servicios	1 521 688,61			
Total de Ingresos Brutos	6 342 723,98		8 844 401,64	
COSTO OPERACIONALES				
Costo de ventas	-5 477 460,10	-86,36%	-8 716 811,26	-98,56%
	-5 478 835,95	-86,38%	-8 716 811,26	-98,56%
Utilidad Bruta	865 263,88	13,64%	127 590,38	1,44%
GASTOS OPERACIONALES				
Gastos de Administración	-510 338,56	-8,05%	-350 578,25	-3,96%
Gastos de Venta	-462 116,23	-7,29%	-770 563,92	-8,71%
Utilidad Operativa	-107 190,91	-1,69%	-993 551,79	-11,23%
OTROS INGRESOS (GASTOS)				
Ingresos Financieros	682 776,07	10,76%	128 939,99	1,46%
Gastos Financieros	-198 277,01	-3,13%	-393 929,71	-4,45%
Otros Ingresos	30 478,92	0,48%	2 045 434,56	23,13%
Otros Gastos	-64 923,42	-1,02%	-84 890,31	-0,96%
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	342 863,65	5,41%	702 002,74	7,94%
IMPUESTO A LA RENTA	61 168,00		75 834,45	
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	281 695,65	4,44%	626 168,29	7,08%

Amazonas - Utcubamba -Bagua Grande, 31 de Diciembre de 2018

ANEXO N° 05 : Balance General de la Cooperativa Agraria Cafetalera Bagua Grande LTDA. Periodo 2016 -2018.



COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA
“BAGUA GRANDE Ltda.”
 Fundada el 16 de Diciembre de 1978

Estado de Situación Financiera

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
Efectivo y equivalente de efectivo	S/. 906 184,80	Tributos y Aportes al Sistema Pensiones, Salud Por Pagar	5 817,61
Inversiones Financieras		Remuneraciones y Partic. Por Pagar	19 100,38
Cuentas Por Cobrar Comerciales Terceros	1 986 279,28	Cuentas Por Pagar Comerciales Terceros	176 233,54
Cuentas Por Cobrar Accionistas y Personal	388 100,14	Ctas. Por Pagar a Acc., Directores y Gerentes	258,00
Cuentas Por Cobrar Diversas Terceros	114 173,18	Obligaciones Financieras	2 304 160,23
Serv. y Otros Contrat. x Anticipado	921 398,58	Cuentas Por Pagar Diversas – Terceros	
Mercaderias	119 913,15		
Otros Activos	39 556,00		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>S/. 4 475 605,13</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>S/. 2 505 569,76</u>
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	
Valores	S/. 1 500,00	Obligaciones Financieras	3 084 747,11
Inmuebles Maquinarias y Equipo	5 210 955,31	Otras Cuentas Por Pagar Diversas Relacionadas	327 979,50
(-) Deprec. Amort. y Agotamiento Acumulado	(1 089 106,57)		
Activos Intangibles	2 203,39		
TOTAL NO ACTIVO CORRIENTE	<u>S/. 4 125 552,13</u>	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>S/. 3 412 726,61</u>
		TOTAL PASIVO	<u>S/. 5 918 296,37</u>
		PATRIMONIO	
		Capital	350 269,00
		Capital Adicional	123 781,70
		Reservas Legales	90 541,33
		Resultados Acumulados	1 849 178,65
		Resultados del Ejercicio 2016	269 090,21
		TOTAL PATRIMONIO	<u>S/. 2 682 860,89</u>
TOTAL ACTIVO	<u>S/. 8 601 157,26</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	<u>S/. 8 601 157,26</u>



COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA "BAGUA GRANDE Ltda."

Fundada el 16 de Diciembre de 1978

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018 -2017

(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVOS	AÑO -2018	%	AÑO-2017	%	PASIVOS	AÑO-2018	%	AÑO-2017	%
ACTIVO CORRIENTE					PASIVO CORRIENTE				
Efectivo y equivalente de efectivo	1 031 564,27	18,02%	123 080,62	1,39%	Sobre Giro Bancarios	-		40 791,30	0,46%
Cuentas Por Cobrar Comerciales	333 336,12	5,82%	2 189 363,10	24,81%	Tributos por pagar	16 408,91	0,29%	-	
Otras Cuentas por Cobrar	324 297,18	5,67%	1 351 862,35	15,32%	Remuneraciones por pagar	57 097,18	1,00%	-	
Existencias	352 563,63	6,16%	1 251 456,55	14,18%	Cuentas Por Pagar Comerciales	196 680,29	3,44%	1 888 439,82	21,40%
Otras cuenta del activo corriente	128 946,34	2,25%		0,00%	Cuentas por pagar diversas - Terceros	53 936,70	0,94%	184 807,63	2,09%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2 170 707,54	37,92%	4 915 762,62	55,70%	Obligaciones financieras	-	0,00%	979 179,80	11,09%
					TOTAL PASIVO CORRIENTE	324 123,08	5,66%	3 093 218,55	35,05%
ACTIVO NO CORRIENTE					PASIVO NO CORRIENTE				
Valores	1 500,00	0,03%	1 500,00	0,02%	Obligaciones Financieras	3 075 397,08	53,73%	2 545 700,10	28,84%
Inmuebles Maquinarias y Equipo (neto)	3 549 919,92	62,01%	3 906 692,00	44,26%	Otras cuentas por pagar	-		163 867,70	1,89%
Activos Intangibles	2 203,39	0,04%	2 203,39	0,02%	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	3 399 520,16	59,30%	5 802 786,35	65,75%
TOTAL NO ACTIVO CORRIENTE	3 553 623,31	62,08%	3 910 395,39	44,30%					
					PATRIMONIO				
					Capital	350 269,00	6,12%	350 269,00	3,97%
					Capital Adicional	205 523,39	3,59%	160 429,44	1,82%
					Reservas Legales	90 541,33	1,58%	90 541,33	1,03%
					Resultados Acumulados	1 396 781,32	24,40%	1 795 963,60	20,35%
					Resultado parcial del Ejercicio 2018	281 695,65	4,92%	626 168,29	7,09%
					TOTAL PATRIMONIO	2 324 810,69	40,61%	3 023 371,66	34,25%
TOTAL ACTIVOS	5 724 330,85	100%	8 826 158,01	100%	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	5 724 330,85	100,00%	8 826 158,01	100,00%

Amazonas - Utcubamba -Bagua Grande, 31 de Diciembre de 2018