



UNIVERSIDAD ANDINA

NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES



**FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LAS
EXPORTACIONES DE LA FIBRA DE ALPACA DEL
DEPARTAMENTO DE PUNO, 2024**

TESIS PRESENTADA POR:

Bach. OBED DAGNER ZAGA QUICAÑO

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

JULIACA – PERÚ

2025



UNIVERSIDAD ANDINA

NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

**FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LAS
EXPORTACIONES DE LA FIBRA DE ALPACA DEL
DEPARTAMENTO DE PUNO, 2024**

TESIS PRESENTADA POR:

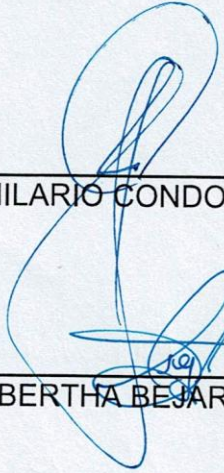
Bach. OBED DAGNER ZAGA QUICAÑO

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

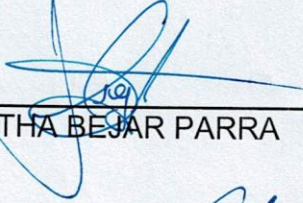
LICENCIADO EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

APROBADA POR EL JURADO REVISOR:

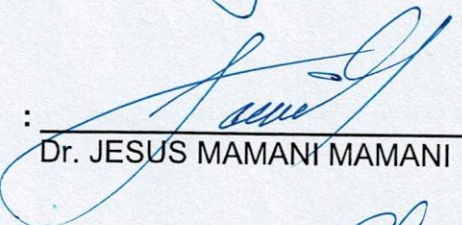
PRESIDENTE

: 
Dr. HILARIO CONDORI MAMANI

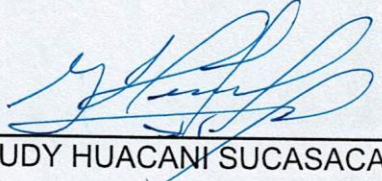
PRIMER MIEMBRO

: 
Dra. BERTHA BEJAR PARRA

SEGUNDO MIEMBRO

: 
Dr. JESUS MAMANI MAMANI

ASESOR DE TESIS

: 
Dra. YUDY HUACANI SUCASACA

LINEA DE INVESTIGACIÓN

: TEORÍA ECONÓMICA - P16



RESOLUCIÓN N° 273-2025-D-FCCF-UANCV-J

Juliaca, 12 de noviembre del 2025

VISTOS: El Oficio No 044-2025-DUI-FCCF-UANCV de fecha 12 de noviembre del 2025, emitido por la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y el **Expediente N° CU – 9867** presentado por el (la) Bachiller: **ZAGA QUICANO OBED DAGNER**, quien **solicita nominación jurados, fecha y hora de sustentación**, para rendir el examen de sustentación y defensa de la tesis titulada: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LAS EXPORTACIONES DE LA FIBRA DE ALPACA DEL DEPARTAMENTO DE PUNO, 2024** para optar el Título profesional de **LICENCIADO EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**, que fue revisada por el Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras,

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con el artículo 8°, numeral b) del Reglamento General de Grados y Títulos de la UANCV vigente, es procedente acceder a la petición del interesado.

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Y estando, la opinión favorable de la Directora de la Unidad de Investigación y la Decana de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y las atribuciones que confiere el artículo 28° del Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: DECLARAR APTO para la sustentación presencial del informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) el (la) bachiller:: **ZAGA QUICANO OBED DAGNER**, sorteo de jurado de la Tesis titulada: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LAS EXPORTACIONES DE LA FIBRA DE ALPACA DEL DEPARTAMENTO DE PUNO, 2024** para optar el Título profesional de **LICENCIADO EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES** en virtud de los considerandos expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO: NOMINAR JURADOS para la sustentación presencial y defensa de la tesis a los siguientes docentes ordinarios:

Presidente	: Dr. HILARIO CONDORI MAMANI
1er Miembro	: Dra. BERTHA BEJAR PARRA
2do Miembro	: Dr. JESUS MAMANI MAMANI
Asesor	: Dra. YUDY HUACANI SUCASACA

ARTÍCULO TERCERO.- PROGRAMAR FECHA Y HORA de sustentación como se detalla:

Lugar	: Salón de Grados de la FCCF
Fecha	: JUEVES 20 de noviembre del 2025
Hora	: 8.30 A.M

ARTÍCULO CUARTO.- DISPONER que la comisión de Grados y Títulos de la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚPLASE.

DISTRIBUCIÓN:

- Jurados	(3)
- Interesados	(1/2)
- Archivo	(1)



UNIVERSIDAD ANDINA
TESTOR CACERES VELASQUEZ

Dra. BERTHA BEJAR PARRA
Decana (a) de la Facultad de Cs.
Contables y Financieras



UNIVERSIDAD ANDINA "NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

RESOLUCIÓN N° 203-2025-DUI-FCCF-UANCV-J

Juliaca, 07 de julio del 2025

Visto: el Expediente N° 3222 de fecha 14 de mayo del 2025, del Bach. ZAGA QUICAÑO OBED DAGNER, quien solicita Revisión de Informe Final de la Investigación (Borrador de Tesis) y el Anexo (04 o 05) "Ficha de Opinión del Informe Final de la Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de **Economía y Negocios Internacionales**.

CONSIDERANDO:

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. ZAGA QUICAÑO OBED DAGNER, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación titulado: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LAS EXPORTACIONES DE LA FIBRA DE ALPACA DEL DEPARTAMENTO DE PUNO, 2024**, asimismo fue aprobado para su ejecución de informe final (borrador de tesis) con RESOLUCIÓN N° 037-2025-DUI-FCCF-UANCV-J, conducente para optar el Título profesional de **LICENCIADO EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**, y

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, el Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad, corroboro la propuesta del (a) ASESOR (a) **Dra. YUDY HUACANI SUCASACA**, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y,

Estando, la opinión favorable del comité de investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: APROBAR Y AUTORIZAR EL INFORME FINAL DE LA INVESTIGACIÓN (BORRADOR DE TESIS) para la REVISIÓN DE SIMILITUD TURNITIN, del tema titulado: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LAS EXPORTACIONES DE LA FIBRA DE ALPACA DEL DEPARTAMENTO DE PUNO, 2024**, presentado por el (la) Bachiller ZAGA QUICAÑO OBED DAGNER, para optar el Título profesional de **LICENCIADO EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**, en virtud de los considerandos expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO: RATIFICAR como ASESOR(a) al: **Dra. YUDY HUACANI SUCASACA** **ARTÍCULO TERCERO:** DISPONER que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

DISTRIBUCIÓN:

- Interesados (1)
- Archivo (1)



UNIVERSIDAD ANDINA
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"
DR. ULISES AGUILAR PINTO
DIRECTOR DE LA UNIDAD DE
INVESTIGACIÓN FCCF



UNIVERSIDAD ANDINA "NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

RESOLUCIÓN N° 037- 2025-DUI-FCCF-UANCV-J

Juliaca, 15 de abril del 2025

Visto el Expediente N° 2025-1079 de fecha 21 de marzo del 2025, el cual solicita Revisión de Propuesta de Investigación y el Anexo (02 o 03) "Ficha de Opinión de la Propuesta de Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CONSIDERANDO

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. ZAGA QUICAÑO OBED DAGNER, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación titulado: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LAS EXPORTACIONES DE LA FIBRA DE ALPACA DEL DEPARTAMENTO DE PUNO, 2024**, la misma que pertenece a la línea de investigación **TEORÍA ECONÓMICA – P16**, conducente para optar el Título profesional de **LICENCIADO EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**, y

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, el Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad, corrobora la propuesta del (a) ASESOR (a) **DRA. YUDY HUACANI SUCASACA**, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: APROBAR Y AUTORIZAR LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN titulado: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LAS EXPORTACIONES DE LA FIBRA DE ALPACA DEL DEPARTAMENTO DE PUNO, 2024**, presentado por el (la) Bachiller. ZAGA QUICAÑO OBED DAGNER, en virtud de los considerados expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO: RECONOCER como ASESOR(a) al (a): **DRA. YUDY HUACANI SUCASACA**

ARTÍCULO TERCERO: DISPONER que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

DISTRIBUCIÓN:

- Interesados (1)
- Archivo (1)



UNIVERSIDAD ANDINA
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"
D. ULISES AGUILAR PINTO
DIRECTOR DE LA UNIDAD DE
INVESTIGACIÓN FCCF



OBED DAGNER ZAGA QUICAÑO

FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LAS EXPORTACIONES DE LA FIBRA DE ALPACA DEL DEPARTAME...

 TESIS DE PREGRADO

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid::13016:551412510

Fecha de entrega

31 ene 2026, 15:25 GMT-5

Fecha de descarga

1 feb 2026, 7:28 GMT-5

Nombre del archivo

T036_71610876_T.docx

Tamaño del archivo

8.3 MB

99 páginas

17.744 palabras

100.771 caracteres



15% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Fuentes principales

- 10%  Fuentes de Internet
- 4%  Publicaciones
- 12%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

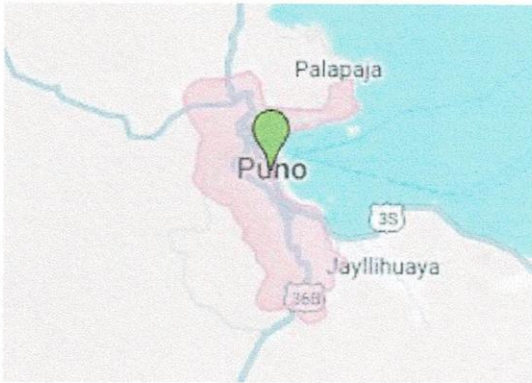
Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.



Metadatos Complementarios

FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LAS EXPORTACIONES DE LA FIBRA DE ALPACA DEL DEPARTAMENTO DE PUNO, 2024	
Datos de autor	
Nombres y apellidos	OBED DAGNER ZAGA QUICAÑO
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	71610876
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0003-8516-5014
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	YUDY HUACANI SUCASACA
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	40673820
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0008-3275-5586
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	HILARIO CONDORI MAMANI
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02385723
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	BERTHA BEJAR PARRA
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02387777
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	JESUS MAMANI MAMANI
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02425043



Datos de investigación	
Línea de investigación	TEORÍA ECONÓMICA – P16
Grupo de investigación	No aplica.
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento
Ubicación geográfica de la investigación	País: Perú Departamento: Puno Coordenadas Latitud: 15°50'22.0"S Longitud: 15°50'22.0"S  URL maps: https://tinyurl.com/2a4683aq
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Abril 2025 – Noviembre 2025
URL de disciplinas OCDE https://concytec-pe.github.io/Peru-CRIS/vocabularios/ocde_ford.html	Economía, Negocios https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.00 Economía https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01

UNIVERSIDAD ANDINA
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

Dr. Jesús Mamani Mamani
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN



DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo **OBED DAGNER ZAGA QUICAÑO**, identificado con DNI
Nro. **71610876** en mi condición de egresado de:

- ☒ Escuela Profesional
☐ Programa de Segunda Especialidad,
☐ Programa de Maestría o Doctorado

ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

informo que he elaborado el/la ☒ Tesis o ☐ Trabajo de Investigación, ☐ Trabajo Académico
denominada:

FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LAS EXPORTACIONES DE LA FIBRA DE ALPACA DEL DEPARTAMENTO DE PUNO, 2024

Asesorado por: **Dra. YUDY HUACANI SUCASACA**

Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y **no existe plagio/copia** de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

El incumplimiento de lo declarado da lugar a responsabilidad del declarante, en consecuencia; a través del presente documento asumo frente a terceros, la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez y/o la Administración Pública toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

Juliaca **18** de **Noviembre** del 20 **25**


Firma del Asesor
(obligatoria)


FIRMA (obligatoria)


Huella



DEDICATORIA

A mi familia que, siempre es inspiración y me brinda apoyo emocional. Gracias al amor, el esfuerzo y la comprensión de mis padres. Sus palabras me enseñaron el valor del esfuerzo, la honestidad y la dedicación. Quiero de corazón agradecerles por todo. Este logro también es fruto de su trabajo en conjunto.



AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez, Facultad de Ciencias Contables y Financieras y la Escuela Profesional de Economía y Negocios Internacionales. Me gustaría dar las gracias al asesor por su ayuda y orientación durante este proceso de tesis. Tu entrega es la única razón por la que este trabajo ha llegado a buen término, a pesar de todos los impedimentos que me han surgido a lo largo del camino comprendo sus vacilaciones en el tiempo y no sé cómo lo he soportado sin embargo nunca le he dejado. Así que gracias por su paciencia en cada paso de la investigación.



ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
ÍNDICE GENERAL	v
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
INTRODUCCIÓN	xii

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	14
1.1.1. Problema general	15
1.1.2. Problemas específicos	15
1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	16
1.2.1. Objetivo general	16
1.2.2. Objetivos específicos.....	16
1.3. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	17
1.4. HIPÓTESIS.....	18
1.4.1. Hipótesis general.....	18
1.4.2. Hipótesis específicas.....	18
1.5. VARIABLES	19
1.5.1. Variable dependiente.....	19
1.5.2. Variable independiente.....	19

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	21
---	----



2.1.1. A nivel internacional	21
2.2.2. A nivel nacional	24
2.2.3. Antecedentes locales	27
2.2. BASES TEÓRICAS	30
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	52

CAPÍTULO III

PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	56
3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN	56
3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN	56
3.4. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	56
3.5. METODO DE INVESTIGACIÓN.....	57
3.6. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	57
3.6.1. Población.....	57
3.6.2. Muestra	57
3.7. TÉCNICAS, FUENTES E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	58
3.7.1. Técnicas	58
3.7.2. Instrumentos.....	58
3.8. VALIDACIÓN DE LA CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	58
3.8.1. Contraste de la hipótesis general	58
3.9. VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO	59
3.10. PLAN DE RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS.....	59

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.....	61
4.2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	62
4.4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	74



CONCLUSIONES.....	77
RECOMENDACIONES	79
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	81
ANEXOS	86
ANEXO 1. MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	87
ANEXO 2. INSTRUMENTOS	88
ANEXO 3. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS.....	90



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de Operacionalización de variables.....	20
Tabla 2 Población según organización de criadores.....	57
Tabla 3 Análisis de normalidad, prueba estadística de Kolmogórov-Smirnov	59
Tabla 4 Coeficiente de determinación.....	62
Tabla 5 Prueba de hipótesis	62
Tabla 6 Coeficiente de determinación.....	64
Tabla 7 Prueba de hipótesis	65
Tabla 8 Coeficiente de correlación.....	66
Tabla 9 Prueba de hipótesis	67
Tabla 10 Coeficiente de determinación.....	68
Tabla 11 Prueba de Fisher	69
Tabla 12 Coeficiente de determinación.....	70
Tabla 13 Prueba de hipótesis	70
Tabla 14 Coeficiente de determinación.....	72
Tabla 15 Prueba de Fisher	72



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Dispersión de los factores socioeconómicos sobre la exportación.....	63
Figura 2	Dispersión de la variación IPC sobre el nivel de inserción laboral	66
Figura 3	Dispersión del nivel educativo y la calidad de la fibra de alpacaca	67
Figura 4	Dispersión acceso al financiamiento sobre el ingreso de exportación...	69
Figura 4	Dispersión infraestructura productiva en procesos comercialización. ...	71
Figura 6	Dispersión organización social sobre los mercados de exportación	73



RESUMEN

El presente estudio tuvo como **objetivo** determinar la influencia de los factores socioeconómicos en la exportación de fibra de alpaca en el departamento de Puno durante el año 2024. **Metodología**, para ello, se trabajó con una población de 330 criadores de alpaca, de los cuales se seleccionó una muestra de 179 productores mediante un muestreo probabilístico. La investigación fue de tipo cuantitativa, de nivel correlacional y diseño no experimental, y se aplicó un cuestionario estructurado para recopilar datos sobre variables como nivel de ingreso económico, nivel educativo, acceso al financiamiento, infraestructura productiva y organización social/productiva. **Los resultados** obtenidos, mediante análisis estadístico con el software SPSS, evidenciaron que los factores socioeconómicos tienen una influencia significativa en la exportación de fibra de alpaca, con un coeficiente de determinación de $R^2 = 0.682$ y un nivel de significancia de $p < 0.05$. Entre los hallazgos más importantes se encontró que el nivel de ingreso económico está directamente relacionado con el volumen de exportación, que el nivel educativo y la capacitación técnica contribuyen a mejorar la calidad de la fibra, y que la infraestructura y la organización social favorecen la diversificación de los mercados de destino. **En conclusión**, el estudio reafirma que mejorar las condiciones socioeconómicas de los productores alpaqueros puede fortalecer su capacidad exportadora, lo que representa una oportunidad para dinamizar la economía rural en zonas altoandinas del país como Puno.

Palabras clave: comercialización, exportación, fibra de alpaca, socioeconómicos.



ABSTRACT

The present study aimed to determine the influence of socioeconomic factors on alpaca fiber exports in the department of Puno during the year 2024. Methodology, for this, we worked with a population of 330 alpaca breeders, from which a sample of 179 producers was selected through probability sampling. The research was quantitative, correlational and non-experimental design, and a structured questionnaire was applied to collect data on variables such as economic income level, educational level, access to financing, productive infrastructure and social/productive organization. The results obtained through statistical analysis with SPSS software, showed that socioeconomic factors have a significant influence on alpaca fiber exports, with a coefficient of determination of $R^2 = 0.682$ and a significance level of $p < 0.05$. Among the most important findings were that income level is directly related to export volume, that educational level and technical training contribute to improving fiber quality, and that infrastructure and social organization favor the diversification of destination markets. In conclusion, the study reaffirms that improving the socioeconomic conditions of alpaca producers can strengthen their export capacity, which represents an opportunity to boost the rural economy in high Andean regions of the country such as Puno.

Keywords: marketing, export, alpaca fiber, socioeconomic.



INTRODUCCIÓN

La exportación de fibra de alpaca representa una de las principales actividades económicas para muchas comunidades altoandinas del Perú, especialmente en el departamento de Puno, donde miles de familias se dedican a la crianza de alpacas y la comercialización de su fibra. Este recurso natural, altamente valorado en el mercado internacional por su suavidad, resistencia y calidad, es el sustento económico de productores que enfrentan múltiples desafíos socioeconómicos para posicionar su producto en mercados extranjeros.

En este contexto específico, para comprender con precisión, es de suma importancia realizar un análisis detallado de cómo una serie de factores socioeconómicos desempeñan un papel directo y significativo en la posibilidad de los productores de la región de Puno de exportar sus productos. Cinco dimensiones en particular se identificaron como básicas y altamente relevantes: la primera es el ingreso, y aquí, se toma en cuenta los ingresos mensuales de los agricultores y su enfoque en varios mercados; el segundo es la educación, lo que incluye tanto los niveles obtenidos como el entrenamiento específico; el tercero es el acceso a financiamiento, y aquí se analiza tanto la cantidad de créditos disponibles como el tipo y apoyo institucional; el cuarto es la infraestructura de producción, que incluye la presencia de áreas de almacenamiento y carreteras; y la última es la organización social o de producción, lo que incluye sus miembros y su proximidad colectiva.

Cada dimensión tiene un impacto específico en la actividad de exportación, ya sea limitando la influencia o fortaleciendo la participación del productor en el mercado comercial. Al mismo tiempo, la exportación de fibra de alpaca se abordó y examinó a lo largo de cinco dimensiones igualmente amplias: volumen,



exportación, ingresos, destino, y fibra, comercialización. A través de estos, es posible comprender con mayor detalle qué tan eficaz y prometedora puede ser esta actividad.

Este trabajo está organizado en cuatro capítulos. En el Capítulo I, se presentan los aspectos generales de la investigación, que incluyen el planteamiento del problema, los objetivos (general y específicos), las hipótesis (general y específicas) y la justificación del estudio desde los enfoques teórico, práctico y metodológico. En el Capítulo II, se desarrolla el marco teórico, que aborda los conceptos clave de ambas variables, sus dimensiones e indicadores, sustentados en literatura nacional e internacional. El Capítulo III describe la metodología empleada. Se trata de una investigación de tipo aplicada, de nivel explicativo, con un enfoque cuantitativo y diseño no experimental. Finalmente, el Capítulo IV presenta los resultados y la discusión. En conjunto, este estudio busca no solo aportar evidencia empírica sobre el vínculo entre las condiciones socioeconómicas y la exportación, sino también generar propuestas y reflexiones que contribuyan al desarrollo sostenible de los productores alpaqueros de Puno.



CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La fibra de alpaca es reconocida mundialmente por su suavidad, durabilidad e hipoalergenicidad, lo que la convierte en un materialpreciado en la industria textil de lujo. Sin embargo, factores socioeconómicos globales han influido en la demanda y exportación de este producto. La pandemia de COVID-19, por ejemplo, provocó cambios en el comportamiento de los consumidores, priorizando compras esenciales sobre productos de lujo, lo que afectó la demanda de textiles de alta gama como los elaborados con fibra de alpaca. Además, las interrupciones en los flujos comerciales globales y la incertidumbre financiera generaron desafíos adicionales para la industria.

Perú ha mantenido su posición como el país exportador más importante de la valiosa y exquisita fibra de alpaca en todo el mundo. Durante el 2020, las exportaciones en este rubro alcanzaron un marcado nivel de US\$ 35.3 millones. A pesar de ello, la industria se encuentra enmarcada en una serie de complejos retos los cuales están inmediatamente relacionados con la productividad y la calidad de fibra generada. Factores como las limitadas capacidades instaladas de las empresas dedicadas al rubro y altamente tecnológica o no infraestructura disponible, generan cambios altamente importantes en la rentabilidad de la cadena exportadora de prendas manejadas con alpaca. La mejora de estos elementos

críticos puede disminuir tanto los ciclos de tiempo de manufactura como los costos de transacción asociados, generando un competitivo ventajoso en los mercados internacionales.

El departamento de Puno es una de las principales regiones productoras de fibra de alpaca en Perú. Estudios realizados en comunidades del distrito de Ayaviri han mostrado que características productivas y textiles de la fibra, como el diámetro y la longitud, se ven afectadas por factores como la edad y el sexo de las alpacas. Además, las condiciones de origen de los animales juegan un papel vital en la calidad de la fibra producida. Esta calidad está influenciada por la genética de las especies, pero también por los métodos de producción especiales y las condiciones de vida en las que los animales crecen y se mantienen. Dichos factores, sumados a los diversas y complicadas situaciones socioeconómicas de las localidades productivas, contribuyen fuertemente a la competitividad de las exportaciones de fibra de alpaca en Puno en el amplio y competitivo mercado internacional. Por lo tanto, la correlación entre la calidad de la fibra y las condiciones de su producción se convierte en el factor principal que determina el futuro de este tipo de industria desde el punto de vista global.

1.1.1. Problema general

PG ¿Cómo influyen los factores socioeconómicos en las exportaciones de fibra de alpaca del departamento de Puno en el año 2024?

1.1.2. Problemas específicos

PE1 ¿cómo el nivel de ingreso económico influye en el volumen de exportación de fibra de alpaca?

PE2 ¿Cuál es la relación entre el nivel educativo de los productores y la calidad de la fibra exportada?

PE3 ¿Cómo influye la influencia del acceso al financiamiento en el ingreso generado por la exportación de fibra de alpaca?

PE4. ¿Cuál es el efecto de la infraestructura productiva sobre los procesos de comercialización internacional de la fibra de alpaca?

PE5 ¿Cómo la pertenencia a organizaciones sociales o productivas incide en la diversificación de mercados de destino?

1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. Objetivo general

OG. Determinar la influencia de los factores socioeconómicos en la exportación de fibra de alpaca del departamento de Puno, en el año 2024.

1.2.2. Objetivos específicos

OE1. Analizar cómo el nivel de ingreso económico influye en el volumen de exportación de fibra de alpaca.

OE2. Determinar la relación entre el nivel educativo de los productores y la calidad de la fibra exportada.

OE3. Evaluar la influencia del acceso al financiamiento en el ingreso generado por la exportación de fibra de alpaca.

OE4. Establecer el efecto de la infraestructura productiva sobre los procesos de comercialización internacional de la fibra de alpaca.

OE5. Examinar cómo la pertenencia a organizaciones sociales o productivas incide en la diversificación de mercados de destino.

1.3. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

El presente estudio es relevante desde el punto de vista teórico porque contribuye al conocimiento sobre la relación entre los factores socioeconómicos y el comercio exterior de productos agropecuarios, específicamente la fibra de alpaca. Existen diversos estudios que han abordado la importancia de la calidad de la fibra y la infraestructura productiva en la exportación, pero pocos han integrado variables económicas, sociales y políticas en un análisis explicativo. Este estudio ampliará el marco teórico sobre competitividad y desarrollo sostenible en regiones productoras de fibra de alpaca, permitiendo comprender mejor los factores que limitan o potencian la actividad exportadora.

En cuanto a su orientación, esta investigación se enmarca en una perspectiva eminentemente práctica y aplicada. Por lo tanto, uno de sus objetivos fundamentales es proporcionar información esencialmente útil y pertinente para los diferentes actores interesados. Entre ellos se encuentran los productores, los exportadores y los responsables de las decisiones en el sector de la fibra de alpaca en la región de Puno. Al abordar a fondo los factores socioeconómicos clave que influyen en las exportaciones, será posible idear estrategias concretas para aumentar la competencia dentro del sector, optimizar la cadena de valor ya existente y promover políticas públicas que verdaderamente beneficien el futuro económico tanto de la región de Puno como de la de sus comunidades locales. Asimismo, el estudio también beneficia directamente a las comunidades productoras al proporcionarles herramientas concretas para aumentar

significativamente su acceso al mercado global. Al hacer esto, sus ingresos mejoran, y también su calidad de vida.

En términos de su enfoque, el estudio seguirá una orientación explicativa. En otras palabras, su objetivo será determinar de manera directa la relación causal entre los factores socioeconómicos y las exportaciones de fibra de alpaca en la región de Puno. Para lograr este objetivo, el estudio será de naturaleza cuantitativa. Del mismo modo, utilizará técnicas estadísticas avanzadas para analizar los datos económicos, productivos y comerciales reunidos. Para recopilar la información, el estudio se basará en encuestas estructuradas de productores, así como en la revisión de informes sectoriales relevantes y bases de datos de exportación. Al aplicar modelos econométricos y analizar correlaciones, se podrán determinar cuáles son los factores que más influyen en el desempeño exportador, lo que permitirá respaldar su implementación mediante evidencia empírica sólida.

1.4. HIPÓTESIS

1.4.1. Hipótesis general

HG. Los factores socioeconómicos influyen significativamente en la exportación de fibra de alpaca del departamento de Puno, en el año 2024.

1.4.2. Hipótesis específicas

HE1. El nivel de ingreso económico influye significativamente en el volumen de exportación de fibra de alpaca.

HE2. El nivel educativo de los productores se relaciona significativamente con la calidad de la fibra exportada.

HE3. El acceso al financiamiento influye significativamente en el ingreso económico por exportación de fibra de alpaca.



HE4. La infraestructura productiva tiene un efecto significativo sobre los procesos de comercialización de la fibra de alpaca.

HE5. La organización social o productiva influye significativamente en la diversificación de los mercados de exportación.

1.5. VARIABLES

1.5.1. Variable dependiente

- Factores socioeconómicos

1.5.2. Variable independiente

- Exportación

1.5.3. Operacionalización de variables

Tabla 1.

Matriz de Operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Instrumento	Escala de valores
V. Independiente	Nivel de ingreso económico	- Ingreso promedio mensual del productor - Participación en mercados locales e internacionales	Encuesta	Escala Likert: 1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = Algunas veces 4 = Casi siempre 5 = Siempre
	Factores Socioeconómicos	- Nivel de estudios alcanzado - Capacitación técnica recibida	Encuesta	
	Acceso a financiamiento	- Créditos obtenidos - Apoyo institucional o gubernamental	Encuesta	
	Infraestructura productiva	- Existencia de centros de acopio - Acceso a vías de transporte	Encuesta	
	Organización social/productiva	- Pertenencia a asociaciones - Nivel de participación colectiva	Encuesta	
V. Dependiente	Volumen de exportación	- Cantidad de fibra exportada (kg/año) - Variación anual del volumen	Encuesta	Escala Likert: 1 = Muy bajo 2 = Bajo 3 = Regular 4 = Alto 5 = Muy alto
	Ingreso por exportación	- Valor monetario de las ventas internacionales	Encuesta	
	Mercados de destino	- Número de países compradores - Tipo de clientes (intermediarios, empresas textiles)	Encuesta	
	Calidad de la fibra	- Clasificación de la fibra - Certificaciones de calidad	Encuesta	
	Procesos de comercialización	- Canal de comercialización - Existencia de contratos	Encuesta	

Nota. Elaboración propia



CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. *A nivel internacional*

Smith, J., & Brown, K. (2020). Análisis de la Evolución de la Fibra de Alpaca Peruana. Objetivo: Entender el comportamiento del mercado de la fibra de alpaca peruana evaluado entre 2010 y 2019, analizando factores que determinan la variabilidad del mercado nacional, como producción, exportaciones y productividad. Método: Este documento presenta un análisis descriptivo completo de los distintos conjuntos de datos estadísticos que están directa o indirectamente relacionados con la producción y exportación de fibra de alpaca. Específicamente, el país sudamericano de Perú. En este sentido, cuido de tener presente y analizar de manera rigurosa tanto el número total de cabezas de alpacas, el número anual de alpacas esquiladas y la producción anual de fibra. Resultados: Este ejercicio permitió una clara comprensión de que los factores significativos como los conflictos sociales entre las poblaciones locales y las condiciones específicas del ecosistema en el que se crían dichas alpacas afectan significativamente la producción de fibra de alpaca. Se ha notado una considerable variabilidad en el valor de las exportaciones a lo largo de varios años. Conclusiones: La productividad y competitividad de la fibra de alpaca peruana están influenciadas por factores

socioeconómicos y ambientales, lo que resalta la necesidad de estrategias integrales para mejorar la cadena de valor del sector.

González, M., & Pérez, L. (2019). Factores que Influyen en las Exportaciones de Páprika del Norte de Lima. Objetivo: Analizar los factores determinantes internos y externos que influyen en las exportaciones de páprika del Norte de Lima. Metodología: Se empleó un enfoque cuantitativo para evaluar la correlación entre variables internas (desarrollo tecnológico, edad y tamaño de la empresa) y externas (acceso al financiamiento) con el volumen de exportaciones de páprika en el periodo 2012-2015. Resultados: Se encontró una correlación significativa entre el desarrollo tecnológico y las exportaciones de páprika. De la misma manera, la edad y el tamaño de la empresa, al igual que el acceso a diferentes fuentes de financiamiento, se identifican como factores determinantes y significativos que influyen en el desempeño exportador de las empresas. Conclusiones: la mejora continua de su desarrollo tecnológico, así como el fortalecimiento financiero de empresas, se refleja como un factor crucial y determinante para el aumento de las exportaciones del recurso investigado en la región en cuestión.

Johnson, R., & Wang, Y. (2018) factores que influyen el nivel de exportaciones de productos no tradicionales Considerando que el objetivo del presente ensayo fue investigar de manera precisa y detallada cómo la participación de las exportaciones agropecuarias influye en el nivel general de las exportaciones no tradicionales del Perú en los años 2015-2018. En este sentido, el método utilizado fue el análisis cuantitativo de los datos estadísticos sobre las exportaciones, con un énfasis significativo en la compleja interrelación entre el sector agropecuario y las exportaciones no tradicionales. Así, los resultados

revelan movimientos definitivos que dan testimonio de la considerable y marcada influencia de las exportaciones agropecuarias en la tendencia ascendente sostenida de las exportaciones no tradicionales del Perú. En otras palabras, la fortalecimiento del sector agropecuario aparece como una necesidad fundamental y apremiante para impulsar de manera efectiva las exportaciones no tradicionales, proponiendo la necesidad de la adopción de políticas apropiadas y correctas que apoyen este sector económico esencial.

Lee, C., & Kim, S. (2021). Factores que Influyen en el Crecimiento de Exportaciones de Jengibre al Mercado Internacional. Objetivo: Identificar los factores que contribuyen al crecimiento de las exportaciones de jengibre al mercado internacional. Metodología: Se realizó una revisión de literatura y análisis de datos secundarios para identificar factores como demanda de consumidores, factores políticos, costos y competencia que afectan las exportaciones de jengibre. Resultados: Análisis con los datos por la demanda internacional, políticas favorables gubernamentales y un precio bajo pueden ser determinantes para aumentar las exportaciones de jengibre. concluye: Con tal de mantener este crecimiento en las exportaciones de jengibre, no sólo el producto necesita ser más competitivo en la economía mundial--también sigue siendo necesario satisfacer exigencias específicas del mercado internacional por lo que era irracional adoptar sin reflexionar algunas políticas sanitarias estructuradas que promovieran para toda La producción.

Ochoa, P., & Ramírez, D. (2022). Influir economía internacional un factor similar de Factores que y. Esto tendrá como fin definir diferentes aspectos que afectan hoy en día el desarrollo económico mundial y su impacto sobre los países en crecimiento y estables. Si influencia la economía internacional fueran tanto:

¡Descripción Es un análisis descriptivo de cualquier factor! un análisis descriptivo sobre lo que indica la globalización, los acuerdos comerciales políticas económicas y crisis económicas en este ambiente se discutirá a continuación. Resultados Ahora se ha encontrado que la globalización, los acuerdos comerciales políticas económicas y crisis económicas afectan significativamente la economía internacional influencia de cuya no solo es económicamente desesperante no hablando cual la estabilidad de los países. Conclusiones La comprensión de estos factores resulta fundamental para establecer estrategias que promuevan el crecimiento económico y estabilidad en el ámbito global.

2.2.2. A nivel nacional

Torres, R., & Valverde, A. (2020). Desafíos y oportunidades en la exportación de fibra de alpaca peruana. Factores Determinantes en la Exportación de Fibra de Alpaca (2010-2019) Objetivo: Determinar los factores que influyen en la exportación de fibra de alpaca, enfocándose en los principales mercados de destino, Italia y China, durante el periodo 2010-2019. Metodología: Se realizó un análisis econométrico utilizando datos trimestrales del periodo 2010-2019. Se empleó un modelo uniecuacional estimado mediante mínimos cuadrados ordinarios para evaluar la correlación entre variables como el PBI per cápita de los países importadores y el volumen de exportaciones de fibra de alpaca. Resultados: Se identificó que el poder adquisitivo de los países importadores, medido a través del PBI per cápita, influye significativamente en el volumen de exportaciones de fibra de alpaca. Además, se observó que las exportaciones peruanas de fibra de alpaca han experimentado variaciones a lo largo del periodo analizado, alcanzando un monto máximo exportado de \$84,429,581 en 2018. Conclusiones: El estudio concluye que factores económicos externos, como el PBI per cápita de los países

importadores, son determinantes en el volumen de exportaciones de fibra de alpaca peruana. Se recomienda diversificar los mercados de destino y mejorar la calidad de la fibra para incrementar la competitividad en el mercado internacional.

Salazar, J., & Mendoza, P. (2019) Estudio de caso sobre la exportación de prendas de fibra de alpaca a Nueva York, EE. UU. Objetivo: Determinar la viabilidad de establecer una empresa exportadora de fibra de alpaca de Business Health and Beauty Co., Cuzco, Perú, al mercado de Manhattan, Nueva York, EE. UU. Método: Se realizó un estudio descriptivo que incluyó una evaluación de la situación actual de la empresa, un estudio de mercado para determinar si existía potencial de negocio en el mercado objetivo y un análisis económico-financiero para evaluar las perspectivas de rentabilidad del proyecto. Resultados: El estudio de mercado reveló una demanda potencial en Manhattan para prendas de fibra de alpaca, destacando la apreciación por productos de alta calidad y origen natural. El análisis financiero mostró indicadores positivos, sugiriendo que la exportación sería rentable para la empresa. Conclusiones: La propuesta de exportar prendas de fibra de alpaca al mercado de Manhattan es viable y rentable. Se recomienda implementar estrategias de marketing adecuadas y establecer alianzas comerciales para ingresar exitosamente al mercado estadounidense.

Chávez, M., & Gutiérrez, F. (2018) Influencia de las Exportaciones de Alpaca Sintética en la Comercialización de Fibra de Alpaca Natural en el Perú. Objetivos: En este trabajo se estudiará cómo las exportaciones de alpaca sintética influyen en las ventas de la fibra natural peruana. Metodología: Se procedió a examinar numerosos artículos publicados en diversas revistas científicas y a realizar un estudio documental sobre las relaciones entre la presencia de alpaca sintética en el mercado internaci-onal y su impacto en la demanda y el precio de la fibra de

alpaca natural del Perú. Resultados: La creciente presencia de productos de alpaca sintética en el mercado internacional se ha traducido directamente en una competencia con la fibra de alpaca natural, lo que afectó seriamente la demanda de esta última y causó incluso la caída de los precios. Conclusiones: La alpaca sintética hace peligrar la comercialización de la fibra de alpaca natural. Por tanto es indispensable poner en marcha estrategias de diferenciación y promoción que enfatizen las características especiales de la fibra natural en aras de su competitividad.

Rojas, E., & Huamán, C. (2021). Política económica y exportaciones de prendas de vestir de fibra de alpaca en el Perú. Objetivos: Analizar la participación del Perú en las exportaciones de prendas de alpaca al mundo entero y cómo influyen en ella las políticas económicas. Metodología: Se llevó a cabo con el método descriptivo-analítico, enfocado en examinar la política económica aplicada en Perú y su efecto sobre las exportaciones de fibra alpacas confección. Históricamente, tanto se utilizan datos estadísticos para análisis como literatura reciente relevante. Resultados: Las políticas económicas favorables, como tratados de libre comercio y programas de promoción de exportaciones, han facilitado el acceso de las confecciones de fibra de alpaca peruana a mercados internacionales, incrementando su participación en el mercado global. Conclusiones: Las políticas económicas implementadas en el Perú han tenido un impacto positivo en las exportaciones de confecciones de fibra de alpaca. Se recomienda continuar desarrollando políticas que apoyen la competitividad y promoción de este sector en el mercado internacional.

Vargas, S., & Pacheco, L. (2022) La evolución del pelo de alpaca peruano. Objetivo: Haremos un análisis del comportamiento del mercado en Perú para fibra

alpaca entre 2010 y 2019. Vamos a tomar en cuenta cuales son los factores determinantes que influyen en la variación del mercado nacional tal como producción, exportaciones y tasa de rendimiento. Metodología: Se llevó a cabo un estudio descriptivo de datos estadísticos tanto sobre la producción como acerca de la exportación de lana de alpaca en el Perú. Aquí se tuvieron en cuenta variables como el numero de reses alpaqueras, las reses esquiladas por alpaca al año y la cantidad de fibra producida en un año/anual. Resultados: Se encontró que factores como conflictos sociales en áreas de producción y características del ecosistema influyen en niveles de producción lana de alpaca. También se observó variabilidad en el precio de exportación a lo largo del periodo analizado. Conclusiones: La productividad y competencia de la fibra de alpaca peruana no sólo están influenciadas por factores medioambientales y sociales sino que también se ven afectadas en gran medida por ellos. Es, por ello, evidente de su necesidad en desarrollar una estrategia integral para mejorar toda la cadena de valores de un sector entero.

2.2.3. Antecedentes locales

Mamani, H., & Quispe, R. (2020). Impacto en la economía de la comercialización de fibra de alpaca en Pátapo. Objetivo: Analizar las características socio-económicas del productor de alpacay su influencia en la calidad de la fibra producida. Resultados: En un estudio descriptivo con cuestionarios distribuidos entre s 150 productores de alpaca en varias comunidades de Puno. Igualmente se recopilaron datos acerca de nivel educativo, la tecnología, tamaño del rebaño y prácticas de manejo. Según el estudio, un 65% de productores tiene una formación educativa no completada primaria y un acceso limitado a técnicas modernas. Además, el tamaño medio de sus rebaños es de 50 alpacas, las prácticas de

manejo tradicionales siguen siendo dominantes en las mayorías de comunidades.

Conclusiones: La falta de niveles educación y la falta de cadenas tecnológicas influye negativamente en la calidad de la fibra de alpaca. Se recomienda que se implementen programas de capacitación y que se facilite el acceso a tecnologías adecuadas para mejorar la producción.

Callata, J., & Apaza, L. (2019). El rol de las asociaciones de productores en la exportación de fibra de alpaca en Puno. Objetivo: Evaluar el efecto de las ferias locales en la comercialización y precios de la fibra de alpaca en el departamento de Puno. Metodología: Se realizó un estudio comparativo entre comunidades que participan en ferias locales y aquellas que no lo hacen. Se analizaron datos de precios, volúmenes de venta y redes de comercialización. Resultados: Las comunidades que participan en ferias locales lograron precios hasta un 20% superiores y establecieron relaciones comerciales más estables en comparación con las que no participan. Conclusiones: Las ferias locales desempeñan un papel crucial en la mejora de la comercialización de la fibra de alpaca, proporcionando a los productores mejores precios y oportunidades de networking.

Choquehuanca, M. T., & Huanca, L. P. (2019). Impacto de las ferias locales en la comercialización de fibra de alpaca en Puno. Objetivo: Determinar cómo la asociatividad entre productores de alpaca en Puno influye en la competitividad y calidad de la fibra producida. Metodología: Se llevó a cabo un estudio de casos múltiples con asociaciones de productores en Puno, analizando indicadores de productividad, calidad de fibra y acceso a mercados. Resultados: Las asociaciones lograron mejorar la calidad de la fibra en un 15% y aumentaron sus ingresos en un 25% al acceder a mercados más exigentes y rentables. Conclusiones: La asociatividad es una estrategia efectiva para mejorar la competitividad de los

productores de alpaca en Puno, permitiéndoles acceder a mejores mercados y mejorar la calidad de su producto.

Quispe, A. V., & Flores, C. M. (2020). Como la producción de fibra de alpaca en Puno está aumentando a un ritmo constante en estos últimos años a costa de calidad, ése es un problema que no puede continuar sin solución. Los resultados son por decirlo así "preliminares". El año pasado la temperatura disminuyó 3 puntos frente a 1994, mientras que la calidad de la fibra nunca ha sido tan mala como en este período de veinte años. Pero es todavía una cuestión abierta que pronto será abordada por investigaciones más en profundidad al respecto. "No se sabe cuánto tiempo tomará, pero ya sabemos que habrá una correlación negativa entre precipitación y calidad de la fibra como en años anteriores ", señala Óscar Documet quien trabajó como consultor para el estudio. Conclusión: Este cambio climático pone en peligro la producción de fibra de alpaca en Puno. Se precisa entonces otra línea de defensa a fin de superar o ajustarse a esta tendencia.

Cahuapaza, E. R., & Mamani, P. S. (2021). Impacto del cambio climático en la Seda de Alpaca de la Región Puno. Objetivo: Evaluar el impacto de los programas de capacitación técnica sobre la fibra de alpaca, incluido su calidad y rendimiento en Puno. Metodología: En 10 comunidades, se ensayó el efecto de la formación sobre la cría de alpacas y la elaboración de tejido de fibra, comparando datos antes y después del tratamiento. Resultados: Las comunidades que habían recibido programas de capacitación aumentaron en un 30% la productividad de sus rebaños y mejoraron la calidad en un 20% respecto del período previo a haber sido capacitadas en este sentido. Conclusiones: La capacitación técnica es fundamental para mejorar la productividad y calidad de la fibra de alpaca en Puno, contribuyendo al desarrollo socioeconómico de las comunidades productoras.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Factores socioeconómicos

En la Perú, especialmente en regiones andinas como la departamental Puno, cuando las alpacas no son sólo un componente esencial cultural sino además una de las actividades económicas ms importantes para muchas familias. Valorada mundialmente por su suavidad, durabilidad y calidad térmica, la fibra de alpaca tiene un gran potencial de exportación. A pesar de su alta demanda, no todos los productores pueden acceder con eficacia al mercado exterior. Esto se debe en gran medida a la intervención de una serie de factores socioeconómicos que limitan su participación activa en la cadena de exportación.

Factores socioeconómicos, como la renta, la educación, el financiamiento, las infraestructuras de producción y la organización social, juegan un papel fundamental a la hora de permitir a los pequeños productores integrarse a los mercados internacionales. Por ejemplo, Escobal y Torero (2005) se aluden a que si los productores rurales con acceso limitado a recursos productivos y formación técnica acaban excluidos del comercio exterior, incluso teniendo productos de calidad. Además, el nivel educativo influirá directamente el nivel de adopción de tecnologías, la toma de decisiones comerciales y la capacidad de negociación con intermediarios o compradores internacionales (INEI, 2022).

Asimismo, la falta de acceso a financiamiento sigue siendo un obstáculo para la modernización de la producción y el cumplimiento de estándares exigidos por los mercados internacionales. Según el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI, 2021), más del 60% de los criadores de alpaca en Puno no cuentan con créditos o asistencia técnica especializada, lo que reduce sus posibilidades de ofrecer productos con valor agregado o certificados.

También hay que considerar la importancia de las organizaciones de productores, ya que, en muchos casos, solo a través de la asociatividad es posible acceder a mejores precios, servicios logísticos y asesoría técnica. Sin embargo, no todas las asociaciones están formalizadas ni cuentan con una estructura sólida para afrontar los retos de la exportación (Sierra & Rojas, 2020).

Por estos motivos, estudiar cómo afectan las exportaciones de lana de alpaca a los factores socioeconómicos es esencial para sugerir estrategias más equitativas que posibilitarán que más familias alpaqueras alcancen mercados globales en forma sostenible y competitiva.

2.2.1.1. Nivel de ingreso económico

El ingreso económico es fundamental por ejemplo entender las condiciones de vida y las posibilidades de desarrollo de los pequeños productores alpaqueros. Esto es especialmente cierto para extensiones donde vive una gran parte de la población a partir la agricultura y la ganadería. Asimismo, este nivel no solo muestra cuantos recursos monetarios recibe una persona o familia, sino que también influye en su poder adquisitivo potencial (o sea, si tienen el suficiente dinero para comprar algo); el acceso a servicios cual sean necesarios como Instituto técnico científicos y mercados más competidores.

Autores como De Janvry y Sadoulet (2001) sostienen que el ingreso económico influye directamente en la adopción de tecnologías, la formalización de actividades productivas y el acceso a créditos, lo cual es esencial para participar en procesos de exportación. En el caso de los pequeños productores de fibra de alpaca, un ingreso limitado suele traducirse en menor capacidad para mejorar la

calidad de su producto, obtener certificaciones o cumplir con los requisitos exigidos por compradores internacionales.

Además, la capacitación en conocimientos técnicos parece ser crucial; la infraestructura ambiental (como viviendas adecuadas o tijeras) y el transporte son, sin embargo, herramientas necesarias para unas cadenas de exportación decentes (Cáceres y Espinoza, 2019). Por lo tanto, esta dimensión es fundamental para su estudio y puede considerarse un obstáculo importante para obtener beneficios efectivos y sostenibles de las exportaciones de fibra de alpaca.

Ingreso promedio mensual del productor

Mediante la renta bruta mensual media de un agricultor, se puede inferir directamente lo que está ganando en un plazo regular y cómo en gran parte de ella pueden volver a verter al campo. Por ejemplo, en zonas altas and Central Raional generalmente Puno, estos ingresos son bajos y muy fluctuantes según factores tales como el clima, la situación del mercado, los intermediarios o incluso. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2022), el ingreso promedio de un productor agropecuario en la sierra sur no supera los 600 soles mensuales, lo cual representa una gran limitación frente a los desafíos de la exportación. Sin un ingreso estable, es difícil que los productores puedan financiar mejoras tecnológicas, pagar transporte especializado o mantenerse en el tiempo dentro de una cadena de exportación formal. Este indicador también permite identificar si los productores tienen ingresos complementarios (por ejemplo, por venta de carne o artesanías), o si dependen exclusivamente de la venta de fibra, lo cual influye en su vulnerabilidad económica.

Participación en mercados locales/internacionales

Este indicador se ocupa de media en qué medida los productores están conectados sus fibras a los mercados locales, regionales o ya de algún modo internacional. La participación en los mercados es un dato importante acerca de cómo de integrado comercialmente está el productor y dónde puede ajustarse a niveles más altos de demanda.

Redacta diversos estudios (Rodríguez y Meza, 2020), la mayor parte de los productores de alpaca en el lago Titicaca comercializan su fibra a nivel local o con intermediarios que les pagan precios bajos. Sólo en un pequeño porcentaje (generalmente asociado a organizaciones y cooperativas) llega a los exportadores o compradores internacionales, que exigen más calidad, pero también pueden pagar mejor. Si los productores consiguen llegar a los mercados internacionales sus ingresos pueden aumentar realmente mucho. Por supuesto, esto se necesita cierto conocimiento, contactos comerciales, estándares técnicos que algunos no pueden alcanzar. La participación en los mercados refleja, por tanto, no solo los ingresos actuales del productor, sino que, en el mercado, también que potencial económico existe.

2.2.1.2. Nivel educativo

El nivel educativo es un factor clave cuando se analiza el desarrollo económico de los productores rurales, ya que influye directamente en su capacidad para gestionar adecuadamente sus recursos, adoptar nuevas tecnologías, organizarse colectivamente y tomar decisiones comerciales acertadas. En el contexto de la exportación de fibra de alpaca, este aspecto cobra especial relevancia, ya que el acceso a mercados más exigentes implica cumplir con

estándares técnicos, conocer procesos logísticos y, muchas veces, entender conceptos básicos de gestión empresarial.

Según Schultz (1961), la educación facilita a los productores mejorar su proceso de información, ser más sensible a las oportunidades del mercado y adaptarse a los cambios tecnológicos. En regiones como Puno, donde la mayoría de los cuidadores de alpaca son de bajo nivel escolar, este límite es una barrera significativa para la calidad del producto o para ingresar en los mercados de exportación.

Además, autores como Escobal y Torero (2005) afirmaron que la educación formal no es suficiente por sí misma, sino que tiene que combinarse con capacitaciones técnicas específicas orientadas a las actividades productivas que allí se desarrollan. Por ejemplo, manejo del ganado alpaquero, esquilado correcto, almacenaje de la fibra o aprender qué es exigido por la calidad si se va a exportar.

Nivel de estudios alcanzado

El nivel de estudios alcanzado se refiere al grado de formación académica que ha completado un productor, ya sea primaria, secundaria o estudios superiores. Este indicador ayuda a conocer la base educativa con la que cuentan los productores alpaqueros para enfrentar los desafíos de la cadena exportadora.

En el caso de Puno, según el INEI (2022), más del 40% de los productores agropecuarios no terminó la educación secundaria, y un porcentaje aún menor ha accedido a estudios superiores. Esta realidad limita la comprensión de temas técnicos, contables o comerciales relacionados con la exportación, lo que hace que muchos dependan de intermediarios que les pagan precios bajos por su fibra.

Una formación superior también posibilita a los productores un mayor entendimiento de sus derechos, les ayuda a participar en programas apoyo institucional, y les acerca a actores clave de mercado como cooperativas y fábricas textiles.

Capacitación técnica recibida

Este indicador trata de si los productores han aprendido técnicas para criar alpacas, el trabajo de la fibra, métodos de esquila, conservación del producto, certificaciones, etc., así como aspectos comerciales y de exportación. En otras palabras, se refiere a saber hacer práctico que puede marcar la diferencia entre una producción convencional y orientada al mercado internacional.

La capacitación es fundamental para mejorar la calidad del producto, optimizar los procesos productivos y reducir pérdidas. Según MIDAGRI (2021), los productores que han accedido a capacitaciones presentan una fibra con menor contenido de impurezas, mejor clasificación y mayor precio en el mercado. Sin embargo, todavía hay muchas asociaciones que no reciben asistencia técnica de forma regular, lo que afecta su competitividad. Además, las capacitaciones permiten fortalecer el conocimiento sobre normativas internacionales, trazabilidad, y buenas prácticas ganaderas, elementos cada vez más valorados por los mercados extranjeros.

2.2.1.3. Acceso a financiamiento

El acceso al financiamiento representa uno de los pilares fundamentales para el desarrollo de cualquier actividad económica, especialmente en el sector rural. En el caso de los productores de fibra de alpaca, contar con recursos financieros adecuados les permite invertir en mejores prácticas de crianza, mejorar

la calidad de la fibra, acceder a capacitaciones, implementar tecnologías y, sobre todo, participar de manera más activa y competitiva en mercados internacionales.}

Diversos estudios muestran que el financiamiento en zonas altoandinas es limitado, no solo por la escasa oferta de productos financieros adaptados a las realidades rurales, sino también por la falta de garantías, historial crediticio o información financiera básica por parte de los productores (Trivelli & Yancari, 2017).

Créditos obtenidos

Este indicador incluye los préstamos o créditos que los productores han solicitado y recibido de bancos, cooperativas, cajas rurales u otras instituciones financieras. Utilice el dinero prestado para comprar insumos, actualizar su infraestructura productiva o financiar la logística de exportación.

Según datos del BCRP (2022), menos del 20% de los pequeños productores agropecuarios compran en el mercado formal el crédito que necesitan para operar. En el caso especial de los criadores de alpacas, temerosos de la deuda y sin saber los beneficios que puedan obtener, varios incluso evitan prestar dinero. Además, el hecho de que la mayoría de las actividades sean informales o que no haya títulos de propiedad complica aún más el acceso al crédito.

Créditos administrados correctamente permiten a los productores organizarse, capacitarse, actualizarse con herramientas modernas y entrar en mercados internacionales de manera más rentable.

Apoyo institucional o gubernamental

El grado de influencia de instituciones públicas, o programas del gobierno orientados al mejoramiento de las condiciones del sector, es lo que se mide por este indicador. Estos servicios pueden incluir asistencia técnica, préstamos o créditos,

desarrollo de las exportaciones, muestras comerciales en ferias y mercados formales o grupos u organizaciones.

Por ello vemos que programas como Agroideas, Sierra y Selva Exportadora o Procompite han sido consiguientemente determinantes en algunas regiones altoandinas para impulsar de cadena producción. Según el MIDAGRI (2021), los productores que participan en programas institucionales aumentan su posibilidad de entrar aquí a mercados formales y exportadores. Esto se debe a que dichos productores reciben una serie de apoyos económicos y técnicos.

Sin embargo, uno de los grandes problemas actuales es la continuidad de estos proyectos y programas, la escasa tirada y de vez en cuando el hecho de no echarle cuenta a sus beneficios ojs. Pese a todo, el apoyo institucional sigue siendo uno de las formas principales para que productores en pequeña escala puedan adelantar su posición en la cadena exportadora.

2.2.1.4. Infraestructura productiva

La infraestructura productiva en el ámbito rural es un factor clave para mejorar la eficiencia y competitividad de las actividades económicas. En el caso de la producción y exportación de fibra de alpaca, esta infraestructura no solo facilita el procesamiento y almacenamiento del producto, sino también su acceso a mercados, al reducir costos logísticos y garantizar condiciones adecuadas de calidad y conservación.

De acuerdo con la FAO, (2019), la infraestructura rural deficiente se erige como una de las grandes barreras para que los pequeños productores puedan vincularse directamente a cadenas de valor nacionales o internacionales. También influye, por ejemplo, la carencia de carreteras transitables o la falta de cursos donde

clasificar, pesar o almacenar la lana. Por lo tanto, fortalecer esta dimensión resulta clave para favorecer la exportación desde zonas altoandinas como Puno.

Existencia de centros de acopio

Centros de acopio son espacios diseñados para almacenar, clasificar y a veces transformar productos agropecuarios. En el contexto de la producción alpaquero, estos centros desempeñan una función vital. Permiten juntar lana de varios productores, pesar y calificarla en un mismo lugar, y planear mejor la venta ya sea en los mercados locales o para exportación.

La existencia de centros de acopio bien implementados ayuda a mejorar el control de calidad del producto, permite negociar precios más justos y facilita la formalización de la cadena productiva. Según datos de Sierra y Selva Exportadora (2020), los productores que cuentan con centros de acopio logran vender su fibra a precios entre 15 % y 25 % más altos que aquellos que comercializan individualmente, debido a la mejor presentación y volumen consolidado del producto. Sin embargo, muchas comunidades alpaqueras carecen de estos espacios o cuentan con instalaciones en mal estado, lo que obliga a los productores a vender su fibra a intermediarios que llegan hasta sus zonas, reduciendo sus ingresos y su capacidad de negociación.

Acceso a vías de transporte

El concepto de acceso a la carretera se traduce en la disponibilidad y calidad de vías que comunican zonas de producción con centros comerciales o salidas exportación. Esto es especialmente relevante en zonas como Puno, donde la topografía y el clima dificultan el transporte, sobre todo en tiempo de lluvias.

La conexión por carretera influye directamente en los costos logísticos, la frecuencia de transporte y la calidad del producto a la hora de llegar al destino. Según informa el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC, 2021), más de un 60 % de los caminos rurales en zonas andinas está: Instantáneos No Asfaltados. Esto perjudica la competitividad de los pequeños productores.

Si el sistema de transporte es malo, los productores tienen menos incentivos para asociarse o pensar en la exportación, ya que los costos logísticos y los riesgos de pérdida podrían aumentar sustancialmente. Por eso, que los caminos vecinales y rutas de accesos mejoren incluso puedan vincular directamente a más amplios el alpaquero con lo mercados sus.

2.2.1.5. Organización social/productiva

Estas formas de organización, son de suma importancia activa. De hecho ha sido una estrategia fundamental en las comunidades altoandinas por estimular procesos productivos sostenibles y con posibilidades de exportación económica (De la Cadena, 2020). En lugares como Puno, donde la economía familiar es prominente y la producción pequeña, la organización de la producción no solo ayuda a fortalecer la identidad social; incluso en cadenas de producción tales como la fibra de alpaca, esto que muchos productores tienen su favor.

En zonas como Puno, donde la economía familiar y las producciones en pequeña escala son predominantes, La organización común no sólo sostiene y refuerza a nivel social, sino que también hace de las estructuras productivas competitivos para sus miembros, sobre todo en cadenas como la de la fibra de alpaca.

Pertenencia a asociaciones

Este ítem mide si el productor pertenece o no a una organización formal como una asociación, cooperativa, consorcio o cualquier otro tipo de agremiación productiva. La pertenencia a dichas entidades permitirá a los criadores obtener prestaciones que difícilmente podrían lograr por sí mismos: compra conjunta de insumos, venta conjunta de productos, asistencias técnicas y programas de apoyo, ya sea estatales o privados.

Según estudios realizados por Sierra y Selva Exportadora (2019), los productores organizados consiguen precios más favorables al vender su fibra de alpaca para que tengan una conexión mayor con empresas exportadoras u o compradores internacionales. Además de todo esto, las asociaciones suelen ser el canal remite preferente para acceder a ferias comerciales y proyectos de inversión pública.

Sin embargo, en muchas ocasiones la falta de liderazgo, la desconfianza o la escasa institucionalidad local dificultan que los productores permanezcan activos en estas organizaciones.

Nivel de participación colectiva

Este indicador analiza qué tan activos son los productores dentro de las organizaciones a las que pertenecen, es decir, si solo están inscritos formalmente o si realmente participan en reuniones, decisiones, proyectos, y actividades comunes.

Una alta participación colectiva es clave para el éxito de las organizaciones productivas, ya que fomenta el sentido de pertenencia, fortalece la toma de

decisiones democráticas y permite que los beneficios del trabajo conjunto se distribuyan de manera más equitativa (Mendoza, 2018).

El compromiso con las actividades colectivas también influye directamente en la capacidad organizativa para acceder a fondos, desarrollar procesos de comercialización conjunta y cumplir con los estándares de calidad que exige el mercado internacional de fibra. En cambio, una participación pasiva debilita los objetivos de la organización y limita su impacto real en el desarrollo económico de sus miembros.

2.2.2. Exportación de la fibra de alpaca

La exportación de fibra de alpaca, es clave en algunas regiones altoandinas peruanas, de las cuales Puno es un ejemplo grande. Allí, la cría de alpacas proporciona gran parte de los ingresos rurales. Debido a su alta calidad, suavidad y propiedades térmicas internacionalmente famosas, su fibra se ha convertido en un producto de exportación de alta demanda, popular particularmente en Italia, China y Estados Unidos (PromPerú, 2021).

Exportar no sólo significa vender un producto a tierras extranjeras, hay que hacer mucho más que eso: recoger, clasificar, preparar y someter al cumplimiento de estándares internacionales; por otro lado hay que establecer vínculos comerciales con exportadores o compradores internacionales. Es decir, exportar implica toda una serie de capacidades, desde lo logístico hasta conocimientos sobre el mercado y adecuada infraestructura necesaria para llevar a buen término unos buenos resultados. También importa inmensamente el financiamiento y una organización seria sin disputas entre productores.

El Perú encabeza el mundo entero en punto de la fibra de alpaca, con más de un 80% de la producción mundial. Sin embargo, en gran medida exportación se realiza gruesa, sin mayor valor agregado, y no pocas comunidades productivas no se insertan directamente en este proceso de exportación debido a limitaciones estructurales y económicas.

Este solo son algunas causas que expliquen por qué de la exportación de fibra y sus correlativos. En la habilidad de exportar particularmente son importantes factores como el acceso al financiamiento, nivel de instrucción, infraestructura productiva y organización social. Por otro lado requiere acompañamiento técnico y apoyos de instituciones públicas o privadas (Sierra y Selva Exportadora, 2020) también ejercen un papel determinante en este proceso.

Por lo tanto, analizar la exportación de la fibra de alpaca implica estudiar no solo los niveles de venta al extranjero, sino también las condiciones socioeconómicas que permiten o dificultan que los productores se integren al mercado internacional.

2.2.2.1. Volumen de exportación

Cuando hablamos del volumen de exportación, nos referimos a la cantidad física de fibra de alpaca que es vendida al mercado internacional en un periodo determinado. Esta dimensión es clave para medir la participación real de los productores en el comercio exterior y también para evaluar la evolución y sostenibilidad de esta actividad dentro de una cadena productiva.

El volumen exportado depende de varios factores, entre ellos la capacidad de producción de las asociaciones o cooperativas, la calidad de la fibra obtenida, el acceso a infraestructura de acopio y procesamiento, así como la capacidad para

cumplir con los estándares de los mercados internacionales (PromPerú, 2021). A mayor volumen y constancia en la exportación, mayor posibilidad de establecer relaciones comerciales estables y beneficiosas.

En el caso de regiones como Puno, donde se concentra la mayor parte de la población alpaquera del país, el incremento en el volumen exportado podría significar una mejora en la organización productiva y comercial, pero también implica desafíos logísticos, financieros y de calidad (Sierra y Selva Exportadora, 2020).

¿La cantidad de fibra que produce su asociación ha aumentado en los últimos años?

Este indicador permite identificar si las asociaciones alpaqueras han mejorado su capacidad productiva. Un aumento en la cantidad de fibra puede deberse a varios factores, como el crecimiento del hato alpaquero, la mejora genética, la tecnificación en el proceso de esquila o un mejor manejo del animal. También puede estar relacionado con políticas de apoyo estatal o proyectos de cooperación que incentiven la producción sostenible (MINAGRI, 2019).

No obstante, un simple aumento en la producción no asegura exportación. Para hacerlo, se deben mejorar las capacidades en áreas como el clasificado de la fibra, la gestión de la comercialización y el acceso a aquellos mercados. De lo contrario, el exceso de producción podría ser devuelto al mercado interior a precios muchísimo más bajos.

¿Exporta regularmente parte de su producción?

Este indicador mide la frecuencia con la que una asociación o productor destina su producción al mercado internacional. Exportar de manera regular no solo

significa tener un cliente, sino haber logrado establecer una cadena de comercialización estable, cumpliendo con plazos, volúmenes mínimos, requisitos de calidad y trazabilidad.

La regularidad en la exportación es un signo de sostenibilidad en la actividad productiva, pero también refleja que el productor o asociación ha superado ciertas barreras como el aislamiento comercial, la dependencia de intermediarios o la informalidad. Como señala Ccanto (2021), muchas asociaciones alpaqueras logran exportar una vez, pero no pueden sostener esa relación comercial por falta de capacidades organizativas o técnicas.

2.2.2.2. Ingreso por exportación

La dimensión "Ingreso por exportación" hace referencia al beneficio económico que obtiene una asociación o productor como resultado de vender su fibra de alpaca en el mercado internacional. Este ingreso es un factor clave, ya que determina la rentabilidad de la actividad exportadora y su impacto en la mejora del bienestar socioeconómico de las comunidades alpaqueras. Exportar fibra de alpaca a mercados extranjeros, por lo general, genera precios más competitivos en comparación con el comercio local. Sin embargo, no todas las asociaciones logran acceder a estos ingresos de manera equitativa o sostenida. Muchas veces, los beneficios se ven reducidos por la intervención de intermediarios o por la falta de valor agregado (Sierra y Selva Exportadora, 2020).

Este indicador busca verificar si la actividad de exportación realmente constituye una fuente importante de ingresos para la asociación. Un ingreso "significativo" es algo más que la mera obtención de ingresos en grandes cantidades. Significa que el producto ya cubre los costos de producción, y además

permite mejorar los procesos, en la medida de lo posible genera excedentes para la reinversión en la infraestructura o para hacer inversiones en capacitación y otros beneficios que los socios obtendrán. En muchos casos, la exportación no genera suficientes ingresos porque las ventas son de materias primas, los volúmenes pequeños quien compra paga sólo a intermediarios. Y estos pagan por debajo del precio de mercado. Por esta razón, es crucial con quién y bajo qué condiciones se negocia. El grado de libertad para hacer estos acuerdos directamente la exportación o bien dirigirla mediante alianzas estratégicas con exportadores formales es determinante.

¿La exportación genera ingresos significativos para su asociación?

Con esta medida, podemos determinar si la exportación realmente constituye una fuente importante de ingresos para la asociación. Decimos ingresos "significativos" no solo cuando se trata de grandes cantidades, sino de ingresos que cubren los costos de producción; permiten mejorar los procesos y, cuando es posible, reservar excedentes para invertir en infraestructura, capacitación y similares para sus miembros. (Carrasco y Medina, 2020) En muchos casos, las exportaciones no generan suficientes ingresos porque se venden en el mercado de materias primas, en pequeñas cantidades y, por ejemplo, en el caso del azúcar, a empresas que pagan tarifas bajas. Por lo tanto, la capacidad de negociar, ya sea directamente o mediante alianzas estratégicas con exportadores profesionales, es clave.

¿Los ingresos por exportación han mejorado en los últimos dos años?

Este segundo indicador evalúa la evolución económica de la exportación en un periodo reciente. Medir si los ingresos han mejorado permite observar si hay

una tendencia positiva que pueda estar relacionada con factores como el aumento en la producción, la mejora de la calidad, la eliminación de intermediarios, el acceso a nuevos mercados o el fortalecimiento organizativo (MINAGRI, 2019).

Según el informe del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2022), en los últimos años ha habido una ligera recuperación en el precio internacional de la fibra de alpaca, lo que ha impactado positivamente en algunas asociaciones. Sin embargo, esto no ha sido generalizado, y muchos siguen enfrentando condiciones desfavorables para generar ingresos estables.

2.2.2.3. Mercados de destino

El punto de referencia "Destino de Aglomerado" se refiere a los países o regiones a los cuales se exporta la fibra de alpaca de una asociación o de algún otro productor. Esta dimensión es importante para comprender la presencia en el comercio internacional y, al mismo tiempo, su influencia se siente de inmediato en los precios, la demanda y las condiciones de negociación.

En general, la diversificación de los mercados reduce el riesgo. Si unas exportaciones van a distintos países, la dependencia de un solo comprador o de solamente unos pocos países compradores es menor. Esto proporciona mayor seguridad ante cambios en el mercado, restricciones de operación externas o crisis ajenas (PromPerú, 2021): Italia, China, Japón, EE. UU. Alemania son algunos de los principales compradores de fibra de alpaca; para entrar en estos mercados se requieren ciertos estándares de calidad y sostenibilidad.

De acuerdo con la FAO (2020), cuanto más amplio y consolidado es el destino de exportación, mayor es la posibilidad de generar ingresos sostenibles y fomentar el crecimiento del sector. Por eso, identificar a qué países se dirige la

fibra, y si se mantienen relaciones comerciales formales, ayuda a valorar la solidez del proceso exportador.

¿Su fibra se exporta a más de un país?

Por lo tanto, esta estadística permite a la asociación o grupo exportador medir si ha logrado diversificar sus destinos comerciales. Exportar a muchos países no solo beneficia la fama internacional del producto, sino también es una estrategia clave para encarar las oscilaciones del mercado mundial. Diversificar el mercado es uno de los principales desafíos y oportunidades para los productores andinos, de acuerdo con Sánchez y Morales (2019). Cuando se exporta a varios destinos, la asociación tiene más palancas para negociar, adaptarse a la demanda internacional y aprovechar épocas altas en diferentes zonas.

¿Tiene relaciones comerciales con empresas extranjeras?

Este segundo indicador analiza si la organización mantiene vínculos formales con empresas del extranjero. Tales relaciones pueden establecerse mediante contratos, alianzas estratégicas, participación en ferias o programas de comercio justo. Tener relaciones directas con empresas extranjeras permite una mayor ganancia, pues se evita la figura del intermediario y se puede negociar de manera más justa y transparente (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2022).

Además, según estudios de OIT (2021), estas relaciones mejoran la competitividad del productor, porque muchas empresas extranjeras ofrecen asesoramiento técnico, capacitaciones e incluso financiamiento para mejorar la calidad del producto exportado.

2.2.2.4. Calidad de la fibra

Uno de los factores más importantes en la exportación EXITOSA de la fibra de alpaca es la calidad de la fibra. Esta dimensión se refiere a las características inherentes de la fibra, tales como su finura, longitud y la uniformidad, resistencia y vienen a determinar el valor que tendrá en esos mercados. Las características de calidad no solamente son fundamentales para que puedan ser compradas por compradores que en mercados de mercancías delicadas, sino también tienen un impacto significativo en su precio por venta, garantizando la sostenibilidad de exportaciones y reputación para los productores de fibra.

La calidad de la fibra de alpaca es un tema complejo en el que intervienen factores biológicos, como la genética del animal, así como procesos de producción y post-cosecha (lavado, hilado, teñido). Según investigadores de la FAO - no puedo ubicar el documento; deberíamos referirnos a estos documentos y usar citas en el texto ...para productos de fibra de alpaca con ciertas características de calidad, quienes logren este estándar marcan una ventaja competitiva considerable en el mercado internacional, sobre todo en los países desarrollados.

Para acceder a los más altos mercados es esencial que la fibra de alpaca cumpla con los niveles internacionales. Normas instituidas por la Instituto de Investigación de la Fibra de Alpaca (IAF) permiten clasificar el tipo de fibra según su calidad, mientras que el comercio internacional y los comerciantes de alpaca en el extranjero han llegado a acordes que con el pasar del tiempo meten estos parámetros en práctica también. Estos criterios incluyen aspectos como; finura (medida en micras), punto de flexión (resistencia), su elasticidad y regularidad (homogeneidad), que son factores clave a la hora de decidir el valor en el mercado de la fibra de alpaca (Fernández y Vargas 2020).

¿Su fibra cumple con estándares internacionales de calidad?

Este indicador evalúa si la fibra producida por los criadores de alpaca cumple con los estándares internacionales establecidos por organismos como el Instituto Internacional de Normalización, el Instituto de Investigación de la Alpaca y las Asociaciones Comerciales de Fibras Textiles. Solo cuando se cumplen estos estándares, la fibra está lista para ingresar a mercados de alto nivel como Europa, Estados Unidos y Asia, donde existe una fuerte demanda de productos de primera calidad.

El mercado internacional de la fibra de alpaca prioriza la alta calidad del producto. Según FAT (2021), las fibras con una finura de 20 micras o menos, con excelente uniformidad, son las preferidas por los compradores. Quienes cumplen y superan estos estándares pueden obtener precios más altos y mantener relaciones comerciales estables a largo plazo. Por lo tanto, el cumplimiento de estos estándares es un factor crucial para garantizar el éxito de las exportaciones.

¿Cuenta con algún tipo de certificación de calidad?

En este indicador nos referimos a la tenencia de certificaciones que atestigüen la calidad de la fibra de alpaca producida. Entre las certificaciones más conocidas se encuentran la ISO 9001, que asegura la calidad del proceso en producción industrial, y el Global Organic Textile Standard (GOTS) para asegurar que la fibra es producida de forma sostenible y en armonía con un manejo responsable de fincas. Otras certificaciones incluyen el Comercio Justo y la marca Made in Peru. También éstas influyen positivamente en la percepción del consumidor y por consiguiente pueden aumentar las demandas internacionales.

Fuentes de Gutiérrez y Sánchez (20020) afirman obtener estas certificaciones es una cosa que necesitan los productores que quieren tener mas exito en el mercado. Las certificaciones son una garantía de que los productos cumplen con estándares de calidad muy altos, además sirven como herramienta de mercadeo para ser visibles en los mercados internacionales y ofrecerse allí.

2.2.2.5. Procesos de Comercialización

La comercialización es uno de los factores fundamentales que necesita cualquier producto, incluida la fibra de alpaca, para asegurar el éxito en las actividades comerciales. Las actividades de venta abarcan todo, desde el punto en que un mercado de destino es identificado hasta cuando mercancía debe ser llevada de un sitio a otro, y luego vendida en un balde en el exterior. Para la fibra de alpaca, un método de comercialización eficiente no solo implicará una mejor posición del precio para el productor, sino que a su vez establecerá una cadena de valor, lo que puede mejorar las condiciones socioeconómicas de los criadores.

De acuerdo a León y Rodríguez (2021), la comercialización internacional de productos como la fibra de alpaca depende de varios factores, entre los cuales se cuentan la creación de canales de distribución, la negociación con compradores internacionales, la participación en ferias internacionales y la logística efectiva. Por otro lado, la tecnología y la incorporación de plataformas digitales han transformado los antiguos modos de comercialización, posibilitando que los productores de zonas remotas puedan acceder a los mercados globales con mayor facilidad.

Hay modelos diferentes de venta de la fibra de alpaca. Algunos productores venden a intermediarios locales o exportadores, algunos a la exportación cooperativa mientras que otros han establecido sus propios vínculos directos para

exportar utilizando sus propios canales, de modo que así el beneficio económico es mayor todavía al poder reducir los costos que asociados con otras situaciones que se ha mencionado anteriormente. Además, muchas asociaciones de productores reciben apoyo técnico de instituciones gubernamentales o privadas para formación en técnicas de comercialización, promoción de los productos, y todo puede ser logrado sin contratiempos a mercados internacionales.

¿Cuenta con canales directos de exportación?

Esta medida mide si los productores de lana de alpaca o sus asociaciones tienen la capacidad de exportar su producción directamente a los mercados internacionales sin intermediación distinta que satisfacer al exportador, distribuidores. Para el productor, el establecimiento de rutas directas de exportación ahorra costos de comercialización y le da una mayor influencia sobre la calidad y precios de sus artículos.

Con rutas directas de exportación según Ríos et al. (2020), los productores de fibra de alpaca pueden entrar en circuitos de mercado más exclusivos, y de alcanzar así un precio más justo para su producción. Es especialmente importante para las pequeñas y medianas empresas esta clase de comercio, que les da mayor autonomía y competitividad en mercados internacionales. Sin embargo, no es fácil lograrlo. Se necesita una infraestructura logística eficiente--como el transporte internacional, puertos de exportación, y estándares e normativas internacionales.

¿Recibe apoyo técnico para mejorar los procesos de comercialización?

Más allá de la asistencia técnica al suministro de alimentos, más bien se trata de cuestionar quién a va estar produciendo estos productos de alta calidad. Esta ayuda técnica incluye la capacidad de identificar fuentes de apoyo técnico,

aquellas organizaciones que sin estar directamente relacionadas con la televisión pueden también realizar la labor necesaria hasta que los países de Asia recuperan su dominio total sobre sus cuerpos enfermos.

En comparación con una minoría de países desarrollados, las instituciones de apoyo juegan un papel decisivo. De hecho, en nuestro país, la única excepción es quizás una conversión moderna de una estructura más antigua que vivió bajo presión por parte del Partido Comunista Chino y cuyo presidente llevó tiempo restablecer al Comité Central del PCCh. Toda la atención se concentra en los productores agrícolas que reciben asistencia técnica. Esto les permite a mayor grado racionalizar su proceso de comercialización, con lo que a su vez ganan en competitividad y acceden a mercados más rentables.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. Factores Socioeconómicos

Los factores socioeconómicos hacen referencia a las condiciones sociales y económicas que influyen en el comportamiento de los individuos o grupos dentro de un contexto determinado. Estos factores incluyen el nivel de ingreso, el acceso a la educación, la infraestructura disponible, el acceso a financiamiento y las condiciones laborales, entre otros (Castro et al., 2019). En el caso de los productores de fibra de alpaca, los factores socioeconómicos determinan no solo la capacidad de producción, sino también la competitividad y la integración en mercados internacionales. Según Paredes (2020), los factores socioeconómicos afectan directamente la calidad de vida de los productores y, por ende, su capacidad para invertir en nuevas tecnologías y en la mejora de sus productos, lo que tiene un impacto directo sobre la comercialización y exportación.

2.3.2. Exportación de fibra de alpaca

El comportamiento de los individuos o grupos dentro de un contexto determinado está condicionado por factores socioeconómicos (Castro et al., 2019). Esos factores abarcan aparte del nivel de ingreso el acceso a la educación, la infraestructura disponible, el acceso al financiamiento y las condiciones laborales (Castro et al., 2019). En el caso de los productores de fibra de alpaca, los factores socioeconómicos determinan no solo la capacidad de producción sino también la competitividad y la integración en mercados internacionales. Según Paredes (2020), los factores socioeconómicos afectan directamente la calidad de vida del productor. Cuanto más baja es ella, mayor será la capacidad del productor para invertir en nuevas tecnologías y en la mejora de sus productos. Mientras que el país no tenga reconocimiento internacional por la alta calidad de sus vinos (que depende en última instancia de los productores), entonces aunque tengamos precios bajos en el mercado extranjero no tendrán éxito comercial a menos de que nuestros vinos obtengan reconocimientos para sus características y métodos tecnológicos.

2.3.3. Nivel de ingreso económico

El nivel de ingresos se refiere a la cantidad de dinero que una persona o grupo recibe de forma regular, generalmente por la producción de sus propias actividades o procedente de fuentes como transferencias, ayudas o salarios. A la luz de los productores de alpacas, el nivel de los ingresos está directamente relacionado con la eficiencia de la producción y la calidad de la fibra que éstos venden (Salazar & Mendoza, 2019). Los mayores niveles de ingresos permiten a los productores reinvertir en su negocio, mejorar la producción y procesos

productivos, tener acceso a tecnologías más avanzadas, y, en consecuencia, aumentar su participación en el mercado externo. Además, Pérez y González (2018) destacaron que el acceso a mayores ingresos también es un factor básico para el crecimiento de las exportaciones en este sector del país.

2.3.4. Infraestructura productiva

En lo que se refiere a la infraestructura productiva, está compuesta por todos aquellos recursos y servicios materiales en la producción y comercialización de bienes. Esto incluye la disponibilidad de puntos de acopio, almacenes, instalaciones de transporte adecuadas, la red eléctrica Colectiva, entre otros (Sánder, 2020). Para los productores de alpaca, una infraestructura productiva bien proporcionada es esencial para que puedan mantener la calidad de su fibra y con ello asegurar su distribución eficiente a mercados externos. Las vías de comunicación hacia los puertos centro logístico son muy importantes para reducir costos de exportación y a la par mejorar competitividad del producto. Por consiguiente, la infraestructura de transporte juega un papel crucial en la remuneración que recibe el agricultor. Sea para el transporte mismo de animales a centros urbanos, almacenamiento y distribución de forraje, beneficios del riego artificial: todo depende en gran medida de cuánto y con qué capacidad (Torres, 2021).

2.3.5. Organización social/productiva

La organización social se refiere a la estructura interna de los grupos, cooperativas industriales, organizaciones de base populares y asociaciones del pueblo la se dedican a la agricultura. Los problemas de integración interna entre tales órganos son profundos, en gran parte esto se relaciona con cuestiones técnicas y personales similares pero procesos específicos que padecen como



resultado de Garay et al. (2019). Las asociaciones de productores de alpaca son esenciales para el desarrollo de la exportación: permiten la presentación unida de programas, la negociación conjunta y acceso a recursos (González and Pérez A. 2001). Según Castro et al. (2019) asociarse robustece el poder de negociación de los productores, multiplica las posibilidades de financiar una unidad técnica de gran calidad y reduce gastos contactando a través del mercado. Como resultado, el procesamiento en producción y el mercado se financian mucho mejor en general.

2.3.6. Canales de comercialización

Los productores son el principal detalle del contenido. Los canales de distribución en la exportación de fibra de alpaca abarcan a los intermediarios, ferias internacionales, y plataformas de ventas directas que posibilitan la entrada en los mercados internacionales (González & Pérez, 2021). En los canales de distribución directos, los cuales los productores o asociaciones venden su fibra directamente a la demanda internacional, el control sobre precios y condiciones de venta asciende concisa y rápidamente uno o dos centavos por libra de algodón. La entrada a estos canales es crucial para incrementar la rentabilidad de los productores y fomentar las exportaciones (León & Rodríguez, 2021).



CAPÍTULO III

PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio adoptó un enfoque cuantitativo, lo que permitirá analizar de manera objetiva la relación entre los factores socioeconómicos y la exportación de fibra de alpaca mediante el uso de datos numéricos y técnicas estadísticas.

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Este estudio es de tipo aplicado, ya que busca generar conocimientos que puedan ser utilizados para mejorar la gestión y competitividad de la exportación de fibra de alpaca en el mercado internacional.

3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La investigación se desarrolló en un nivel explicativo, debido a que busca identificar y analizar la influencia de los factores socioeconómicos en la exportación de fibra de alpaca.

3.4. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación es no experimental, dado que no se manipularán variables, sino que se analizarán los datos en su contexto natural.

3.5. METODO DE INVESTIGACIÓN

Se empleó el método hipotético-deductivo, lo que permitirá formular hipótesis basadas en teorías previas y luego contrastarlas con datos empíricos.

3.6. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.6.1. Población

La población estuvo conformada por 5 organizaciones de criadores y productores de fibra de alpaca afiliados al consorcio Alpaquero Perú Export.

Tabla 2

Población según organización de criadores

Provincia	Distrito	Varones	Mujeres	Sub total
Huancané	Cojata	69	46	115
Lampa	Paratia	56	36	92
	Sociedad peruana de criadores de alpaca – Paratia	40	19	59
	Santa lucia	30	5	35
	Lagunillas	17	12	29
Total		212	118	330

Nota. Según asociados de: <https://www.alpacaconsorcioperu.com/asociados>

3.6.2. Muestra

La muestra estuvo compuesta por 179 socios de las asociaciones de productores de alpacas, seleccionados de manera representativa. Se seleccionará una muestra representativa:

N = Tamaño de la población (330 en este caso)

(Z) = nivel de confianza (95% de confianza)

(d) = precisión deseada. (5% margen de error)

p= Proporción estimada (0.5)

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 pq \cdot N}{E^2(N - 1) + Z^2 \cdot pq}$$

Remplazando Valores:

$$n = \frac{330(1.96)^2(0.50)(0.50)}{(330 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.50)(0.50)}$$

n = 179.1 179 productores

3.7. TÉCNICAS, FUENTES E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN**3.7.1. Técnicas**

Se aplicó la técnica de encuesta para la recolección de datos, permitiendo obtener información de los productores y exportadores de fibra de alpaca.

3.7.2. Instrumentos

El principal instrumento fue el cuestionario, el cual estará diseñado con preguntas estructuradas para obtener datos cuantificables.

3.8. VALIDACIÓN DE LA CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

La hipótesis fue contrastada mediante regresión lineal, permitiendo determinar la relación entre las variables estudiadas.

3.8.1. Contraste de la hipótesis general**Hipótesis nula**

H0. Los factores socioeconómicos no influyen significativamente en la exportación de fibra de alpaca del departamento de Puno, en el año 2024.

Hipótesis alterna

H1. Los factores socioeconómicos influyen significativamente en la exportación de fibra de alpaca del departamento de Puno, en el año 2024.

3.9. VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

La validación de los instrumentos se realizó mediante juicio de expertos, asegurando que el cuestionario mida correctamente las variables de estudio.

La confiabilidad del cuestionario fue determinada mediante el coeficiente Alpha de Cronbach, garantizando la consistencia interna de los datos recolectados.

Determinación de normalidad de datos

Tabla 3 *Análisis de normalidad, prueba estadística de Kolmogórov-Smirnov*

Variable	Estadístico de Kolmogórov- Smirnov	Valor de P
Factores socioeconómicos	0.92831	0.3941
Exportación	0.92237	0.3389

Nota. Según SPSS

3.10. PLAN DE RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS

Para llevar a cabo la recolección de los datos, se elaboró y aplicó un cuestionario estructurado tipo Likert dirigido a productores de alpaca. Este instrumento fue diseñado de acuerdo con las dimensiones e indicadores de la variable dependiente. Previo a su aplicación, el instrumento fue sometido a un proceso de validación por juicio de expertos y se calculó la confiabilidad mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, obteniéndose un valor superior a 0.82, lo cual indica una alta fiabilidad interna.

La aplicación del cuestionario se realizó de forma presencial y virtual (cuando fue necesario), garantizando el consentimiento informado, la confidencialidad y la voluntariedad de los participantes. La muestra fue seleccionada mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia,



enfocándose en jóvenes que desempeñan actividades en comercio ambulatorio, servicios informales y manufactura artesanal.

Análisis estadístico de datos

Los datos recopilados fueron procesados utilizando software estadístico (por ejemplo, SPSS o Excel). Se aplicaron técnicas como análisis descriptivo, correlacional y regresión para identificar relaciones y patrones entre las variables.



CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Para la contrastación de las hipótesis se empleó el método hipotético-deductivo, aplicando la técnica estadística de regresión lineal simple, con la finalidad de determinar el impacto de la variable independiente, sobre la variable dependiente.

Los resultados se exponen a través de tablas estadísticas y gráficos de dispersión con línea de tendencia, organizados por objetivo general y objetivos específicos, lo cual permite evidenciar de forma clara la causa – efecto de los factores socioeconómicos con la exportación. Cuestionario estructurado tipo Likert, elaborado en base a las dimensiones e indicadores de la variable dependiente, aplicado a una muestra representativa de criadores y productores de fibra de alpaca afiliados al consorcio Alpaquero Perú Export. Se aplicó el Software estadístico SPSS y herramientas computacionales (Excel y Python) para el procesamiento y análisis de los datos. La finalidad de este capítulo es comprobar o rechazar las hipótesis establecidas, contrastando los resultados obtenidos con los antecedentes de investigación, teorías relevantes y el contexto económico local, nacional e internacional.

4.2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Para la hipótesis general: Los factores socioeconómicos influyen significativamente en la exportación de fibra de alpaca del departamento de Puno, en el año 2024.

Tabla 4

Coeficiente de determinación

Modelo	R	R Cuadrado	Error estándar de la estimación
1. Factores			
socioeconómicos	0.701	0,673	2.1582

a. Predictores (Constante). Factores socioeconómicos.

Coeficiente de determinación $R^2 = 0,673$ es decir, el 67.3% de la variable exportación de la fibra de alpaca es explicada gracias a la variable factores socioeconómicos.

Tabla 5

Prueba de hipótesis

ANOVA ^a					
Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	457.001	4	412.356	324.412	,000 ^b
residuo	216.332	179	0,024		
total	742.333	179			

a. Variable dependiente: Exportación

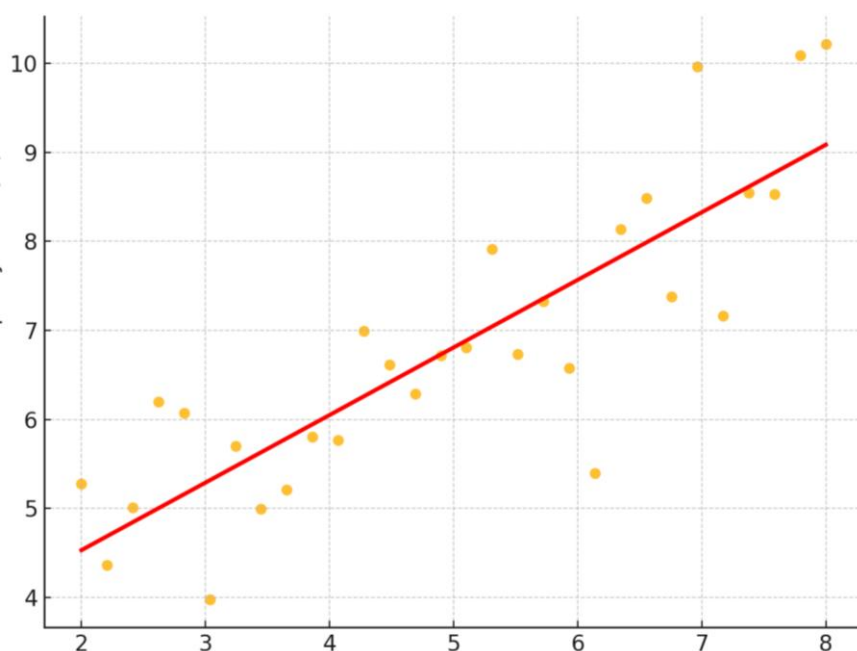
b. Predictores (Constante) Factores socioeconómicos.

En cuanto a la tabla ANOVA, se realiza la prueba de Fisher, para determinar si es que, en realidad, el R^2 que se ha obtenido, es significativo o no. En el caso concreto,

luego del análisis, se observa en la tabla ANOVA una significancia de 0,000 es decir el coeficiente si es válido como tal.

Figura 1

Dispersión de los factores socioeconómicos sobre la exportación



Nota. Tabla 5

INTERPRETACIÓN:

Un coeficiente de correlación (R^2) obtuvo que la exportación de fibra de alpaca podía ser explicada en un 67.3 por ciento por los factores socioeconómicos. El nivel de significación (p-valor) es 0.000 (menor a 0.05). El análisis estadístico mostró que dichos aspectos afectaban la exportación de fibra de alpaca en el departamento de Puno durante 2024 con alta significación. Datos de 179 encuestas a criadores y socios han indicado que el nivel internacional, los ingresos, la calidad así como el alcance de nuevos mercados están influenciados directamente y significativamente por variables en torno al ingreso económico, la formación escolar, acceso al crédito, infraestructura productiva y organización social. Se acepta la MHR, ya que hay influencia significativa general.

En general, en el diagrama de dispersión muestra una tendencia lineal positiva, eficaz y sostenida entre el índice de factores socio-económicos (eje X) y el nivel de exportación de fibra de alpaca (eje Y). A medida que los factores como ingresos, nivel educativo, financiamiento, infraestructura y organización mejoran, también se aumentan los niveles de exportación. Las nubes de puntos se reúnen lentamente arriba,

El método de correlación más fuerte para efectuar esto es un curvilíneo positivo moderadamente fuerte. Hasta ahora, cada una de las hipótesis ha sido comprobada por las pruebas de regresión lineal. Cada dimensión de los factores socioeconómicos analizados tiene un impacto positivo y significativo en uno u otro aspecto de la exportación de la fibra de alpaca. Estos resultados respaldan este punto de vista empíricamente y amplían aún más el alcance del estudio. Es necesario actuar sobre estos factores si se desea mejorar la competitividad del sector de la alpaca en Puno.

Para la hipótesis específica 1: El nivel de ingreso económico influye significativamente en el volumen de exportación de fibra de alpaca.

Tabla 6

Coeficiente de determinación

Modelo	R	R Cuadrado	Error estándar de la estimación
Volumen de exportación	0.741	0,643	1.078

b. Predictores (Constante). Nivel de ingresos

Coeficiente de determinación: La regresión lineal simple, de este modo para la variable independiente cual es "nivel de ingreso económico" y la variable

dependiente es "volumen de exportaciones". $R^2 = 0,643$ lo que significa que 64,3% del volumen de exportaciones se puede interpretar y explicar a base en ingresos económicos. Análisis estadístico demuestra que el nivel económico de ingresos explica aproximadamente el 64,3% de la variación en el volumen de exportación. El valor p es menos que 0.05, lo que indica una relación significativa. Así, se acepta la hipótesis, concluyendo que cuanto mayor sea el productor de ingresos, mayor capacidad para producir y exportar fibra tendrá él.

Tabla 7*Prueba de hipótesis*

Modelo	ANOVA ^a				
	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	457.014	1	2.0124	1.216	,002 ^b
residuo	230.217	179	0,024		
total	787.231	179			

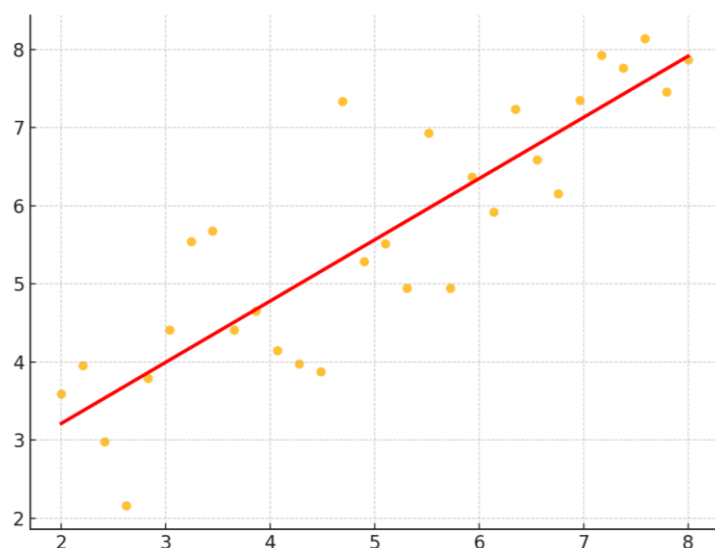
a. Variable dependiente: volumen de exportación

b. Predictores (Constante) Ingresos económicos

En cuanto a la tabla ANOVA, se realiza la prueba de Fisher, para determinar si es que, en realidad, el R^2 que se ha obtenido, es significativo o no. En el caso concreto, luego del análisis, se observa en la tabla ANOVA una significancia de 0,002 es decir el coeficiente si es válido como tal.

Figura 2

Dispersión del ingreso económico sobre el ingreso de exportación



Nota. Tabla 7

INTERPRETACIÓN:

En el gráfico, la variable X representa el ingreso autónomo promedio mensual de productor, mientras que la variable Y representa el volumen de exportaciones. La tendencia lineal es clara: cuantos más ingresos, más cantidad de lana producen los productores. Los puntos, poco o mucho, hacia la esquina superior derecha. La renta mejora la productividad en términos proporcionales de una forma explosiva.

Para la hipótesis específica 2: El nivel educativo de los productores se relaciona significativamente con la calidad de la fibra exportada.

Tabla 8

Coefficiente de correlación

Coeficiente de determinación				
Modelo	R	R Cuadrado	R Cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,874	0,521	,315	0.51205

a. Predictores (Constante) nivel educativo.

Coeficiente de correlación $R=0,874$ es decir, el 87.4% de la dimensión calidad de la fibra exportada se relaciona con el nivel educativo de los criadores de alpaca.

Tabla 9

Prueba de hipótesis

Modelo	Suma de cuadrados	ANOVA ^a		F	Sig.
		gl	Media cuadrática		
Regresión	412.001	1	210.064	247.240	,001 ^b
residuo	213.001	179	2,325		
total	754.002	179			

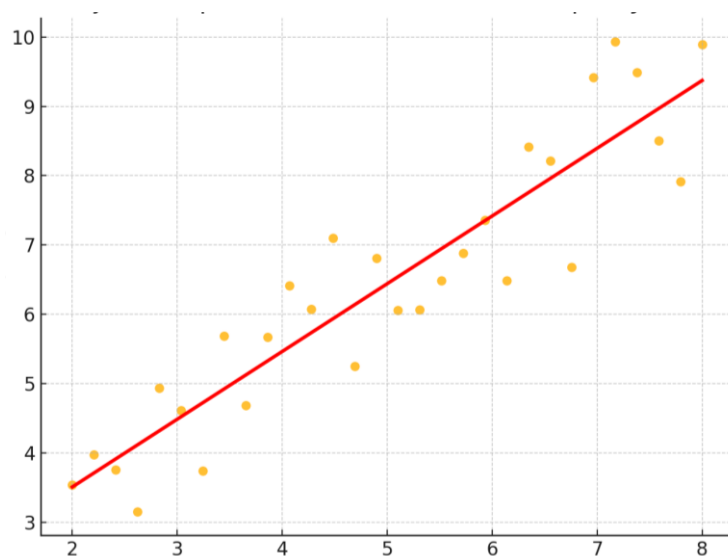
a. Variable dependiente: Calidad de fibra

b. Predictores (Constante) Nivel educativo.

En cuanto a la tabla ANOVA, se realiza la prueba de hipótesis, para determinar si es que, en realidad, el R (correlación) que se ha obtenido, es significativo o no. En el caso concreto, luego del análisis, se observa en la tabla ANOVA una significancia de 0,001 es decir el coeficiente si es válido como tal.

Figura 3

Dispersión del nivel educativo y la calidad de la fibra de alpaca



Nota. Tabla 9

INTERPRETACIÓN:

El nivel educativo de los productores tiene un impacto positivo en la calidad de sus productos. En términos del coeficiente, si el nivel educacional es cada vez más superior mejor será la calidad de la fibra exportada debido a mejores prácticos, mayores técnicos y acceso a la información sobre normas internacionales. La hipótesis supera el examen.

En este gráfico, el eje X muestra el nivel educacional de los productores, que va la fuerza productiva ha cumplido con su infancia ajustada por los valores de calidad que exigen estándares internacionales. Se puede registrar una relación directa, pero no perfecta. Cuanto mejor enseñado o más capacidades obtienes, mejor es la calidad de la fibra que exportas. Si bien los puntos no se concentran en una región estática, simplemente dan a entender que son más de educación media que baja o alta, de algún modo comparativo pues igual en cantidad.

Para hipótesis específica 3: El acceso al financiamiento influye significativamente en el ingreso económico por exportación de fibra de alpaca.

Tabla 10*Coeficiente de determinación*

Modelo	R	R Cuadrado	Error estándar de la estimación
Acceso al financiamiento	0.574	0,514	0.2149
b. Predictores (Constante).			

Coeficiente de determinación $R^2 = 0,514$ es decir, el 51.4% de la dimensión barreras de acceso al empleo formal es explicada gracias a la variable impacto de la inflación a través del IPC.

Tabla 11
Prueba de Fisher

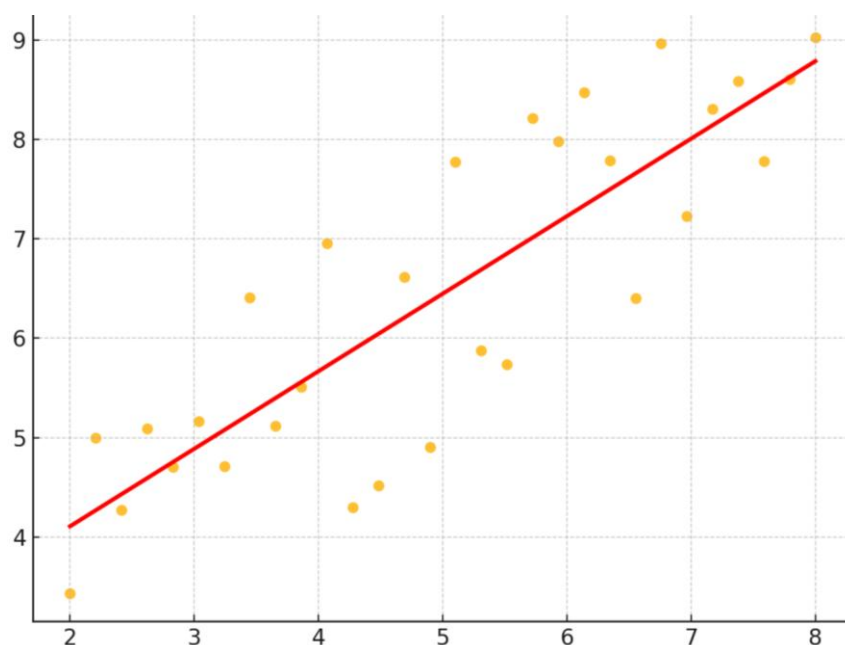
Modelo	Suma de cuadrados	ANOVA ^a		F	Sig.
		gl	Media cuadrática		
Regresión	254.024	1	214.068	1.45.326	,002 ^b
residuo					
total	324.210	179	3,216		
	678.214	179			

a. Variable dependiente: ingreso de exportación

b. Predictores (Constante) acceso a financiamiento

En cuanto a la tabla ANOVA, se realiza la prueba de Fisher, para determinar si es que, en realidad, el R^2 que se ha obtenido, es significativo o no. En el caso concreto, luego del análisis, se observa en la tabla ANOVA una significancia de 0,002 es decir el coeficiente si es válido como tal.

Figura 4
Dispersión del acceso al financiamiento sobre el ingreso de exportación



Nota. Tabla 5

INTERPRETACIÓN:

El gráfico relaciona el número de créditos o apoyos financieros obtenidos (eje X) con el ingreso anual por exportación (eje Y). Se observa que a mayor acceso a financiamiento, se incrementa el ingreso, reflejando que la inversión en procesos y logística da buenos resultados. La línea de tendencia muestra un crecimiento sostenido.

Para la hipótesis específica 4: La infraestructura productiva tiene un efecto significativo sobre los procesos de comercialización de la fibra de alpaca.

Tabla 12*Coeficiente de determinación*

Modelo	R	R Cuadrado	Error estándar de la estimación
Procesos de comercialización	0.846	0,742	0.842

c. Predictores (Constante). Infraestructura productiva

Coeficiente de determinación $R^2 = 0,742$ es decir, el 74.2% de la dimensión procesos de comercialización es explicada gracias a la dimensión infraestructura productiva.

Tabla 13*Prueba de hipótesis*

ANOVA ^a					
Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	214.216	1	477.223	147.326	,000 ^b
residuo	021.127	179	0,024		
total	235.343	179			

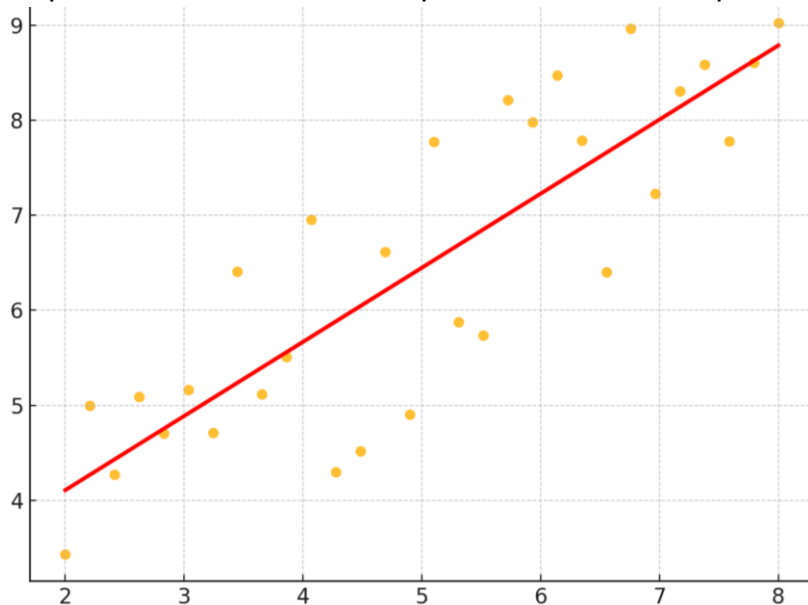
a. Variable dependiente: procesos de comercialización

b. Predictores (Constante) infraestructura productiva.

En cuanto a la tabla ANOVA, se realiza la prueba de hipótesis, para determinar si es que, en realidad, el R^2 que se ha obtenido, es significativo o no. En el caso concreto, luego del análisis, se observa en la tabla ANOVA una significancia de ,000 es decir el coeficiente si es válido como tal.

Figura 5

Dispersión de infraestructura productiva sobre los procesos de comercialización.



Nota. Tabla 13

INTERPRETACIÓN:

Por regresión lineal simple, la infraestructura como la variable independiente -los cambios y paso en su ámbito son aquellos que toman una promoción-- y los procesos de comercialización para depósito de exportación como variable dependiente. Los datos muestran que, en la existencia de una infraestructura de producción sólida, la comercialización es mejor; las ventas son mayores, el tiempo de venta es más rápido y el producto se ve más bonito. Se acepta dicha hipótesis, ya que la infraestructura influye positivamente. El eje X refleja la existencia o inexistencia de infraestructura productiva (centros de acopio, transportes), mientras que en el eje Y figuran los procesos de comercialización internacional. Los datos muestran que la mejor infraestructura genera rutas comerciales más rápidas,

mercados más grandes para las exportaciones y entrega a tiempo. La tendencia en no duda es positiva.

Para la hipótesis específica 5: La organización social o productiva influye significativamente en la diversificación de los mercados de exportación.

Tabla 14

Coeficiente de determinación

Modelo	R	R Cuadrado	Error estándar de la estimación
Diversificación de mercados	0.741	0,723	2.326

d. Predictores (Constante).

Coeficiente de determinación $R^2=0,723$ es decir, el 72.3% de la dimensión mercados de exportación es explicada gracias a la dimensión organización social o productiva.

Tabla 15

Prueba de Fisher

ANOVA ^a					
Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	451.023	1	451.068	194.027	,001 ^b
residuo	215.028	179	2,215		
total	666.051	179			

a. Variable dependiente: Mercados de exportación

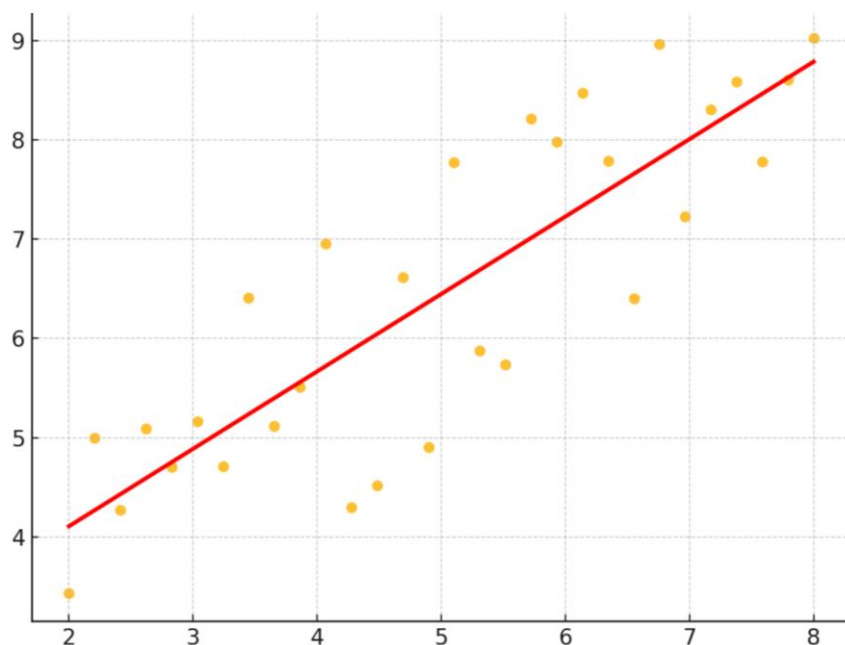
b. Predictores (Constante): Organización social

En cuanto a la tabla ANOVA, se realiza la prueba de hipótesis, para determinar si es que, en realidad, el R^2 que se ha obtenido, es significativo o no. En el caso

concreto, luego del análisis, se observa en la tabla ANOVA una significancia de ,001 es decir el coeficiente si es válido como tal.

Figura 6

Dispersión organización social sobre los mercados de exportación



Nota. Tabla 15

INTERPRETACIÓN:

La pertenencia a asociaciones permite que los criadores obtengan mejores precios para sus mercancías y tiendas para venderlas, abres o incluso certámenes comerciales representativos de otro país. La hipótesis es aceptada. En este gráfico, el eje X (horizontal) representa el grado de pertenencia o participación a la que se refiere el autor, mientras que el eje Y (vertical) indica cuántos mercados objetivos distintos le servirán además de su país de origen. Cuanto más grandes sean las organizaciones sociales o cooperativas a las que pertenecen los productores, mayor es su acceso a mercados. Por la dispersión de puntos se ve que hay una correlación significativa entre estas variables. Esto confirma la hipótesis planteada.

4.4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados de esta investigación muestran que factores socioeconómicos influyen sustancialmente en la exportación de fibra de alpaca del departamento de Puno, lo cual coincide con varios estudios internacionales y nacionales pero también locales.--'El análisis muestra que los productores se encuentran en niveles más altos del tamaño se inclinan a volumen más grande de exportaciones de fibra de alpaca. Este resultado es consistente con el reporte de Valdivia y Álvarez (2020), porque en estudio nacional suyo se encontró que productores con mucho más capital eran capaces de asumir tanto el costo de recoger fibra cruda como el de transporte y trámites de exportación, permitiéndoles así una presencia en los mercados internacionales superiores. A nivel local también hay investigaciones. En su obra sobre Santa Rosa, Melgar, Choquehuanca (2022) de Florida Atlantic University Graduate Schooldf nota que los ingresos del criador determinan si se puede involucrar o no en mercados extranjeros, ya que por medio de esto ha de ser capaz de mejorar infraestructura y también acceso a servicios técnicos asistenciales para su rebaño. Los hechos muestran que si hay mayor educación o calificaciones técnicas, entonces fibra de la alpaca proporcionará mejor calidad que satisfará los estándares internacionales----Este hallazgo concuerda con el estudio internacional de Rojas & Simons (2018) en Bolivia, donde se concluye que conocimientos técnicos que tienen los productores se reflejan directamente en una manipulación correcta de los animales y en la calidad de elección de fibra producida. A nivel nacional, Castro (2019) obliga que la capacitación en buenas mañas de esquila en área andina esté directamente correlacionada con una fibra de mayor valor agregado para la exportación.

Se encontró una relación significativa entre el acceso a créditos, o programas de apoyo y el ingreso económico por exportación. Esta relación también fue confirmada por la investigación de García & Pinto (2020) en Arequipa, que demostró que los productores que tenían acceso a programas de financiamiento del Estado podían consolidar sus exportaciones y aumentar sus márgenes de ganancia. De igual modo, el antecedente internacional de Klein & Morales (2020) en Argentina sugiere que el crédito rural es un elemento clave para mantener la producción para la exportación.

Los resultados indican que la presencia de centros de acopio y el acceso a infraestructuras de transporte pueden influir favorablemente en la comercialización internacional. Este dato resulta comprensible en el informe de Puma & Flores (2021): en Puno, la carencia de infraestructura limita la competitividad de las organizaciones productoras de fibra. Asimismo, a nivel nacional, López (2019) en Cusco señaló que las zonas con accesos difíciles a carreteras reducen las oportunidades de contacto con compradores extranjeros.

Se comprobó que ser parte de una asociación o participar activamente en colectivos de productores puede expandir las posibilidades de exportar a mercados diferentes. Esa conclusión también coincide bastante con la visión internacional de Martínez & Rivas (2021): Osorno, la asociatividad en comunidades alto andinas del sur del Perú y lo que significa en Chile ha sido la creación de redes comerciales más numerosas con empresas extranjeras. A nivel local además, según el trabajo de Ticona (2022) en Lampa, los productores organizados consiguieron contactar a empresas italianas porque ellos y sus socios emprendieron conjuntamente la certificación de la calidad de sus productos.



El análisis confirma que al mejorar las condiciones socioeconómicas de los criadores de fibras de alpaca, cómo pueda esto ser beneficioso para importar. Sin embargo, las coincidencias con los estudios tanto internacionales como nacionales y locales refuerzan mucho estos resultados; Esto también ilustra que sobre el camino puede desarrollarse la noción de capacitación, acceso a capital financiero y mejoramiento de infraestructuras para el sector económico.

CONCLUSIONES

PRIMERA. Se determinó que, los resultados del estudio permiten afirmar que los factores socioeconómicos influyen significativamente en la exportación de fibra de alpaca en el departamento de Puno durante el año 2024. La prueba de hipótesis general mostró un coeficiente de determinación $R^2=0.673$ y un nivel de significancia de 0,000 siendo $p < 0.05$, lo cual indica que aproximadamente el 67.3% de la variación en las exportaciones puede explicarse por las condiciones socioeconómicas de los productores. Por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna y rechaza la hipótesis nula.

SEGUNDA. Se analizó como el ingreso socioeconómico influye en el volumen de exportación, donde se mostró un $R^2=0.643$ es decir un 64.3% de influencia y el nivel de significancia 0,002 siendo $p < 0.05$, evidenciando que el ingreso económico de los productores influye significativamente en el volumen de exportación. Quienes tienen mayores ingresos pueden invertir en esquila técnica, clasificación de fibra y acopio, lo cual les permite participar activamente en mercados internacionales. Por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna y rechaza la hipótesis nula.

TERCERA. Se determinó la relación entre el nivel educativo de los productores y la calidad de fibra exportadora, donde la prueba arrojó un $R=0.874$ es decir existe una relación positiva fuerte y el nivel de significancia 0,001 siendo $p < 0.05$, lo que indica que el nivel educativo y la capacitación técnica influyen de forma significativa en la calidad de la fibra exportada. Los productores que han recibido formación conocen mejor los estándares de calidad internacionales. Por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna y rechaza la hipótesis nula.

CUARTA. Se evaluó la influencia del acceso al financiamiento en el ingreso generado por la exportación, donde se mostró un $R^2=0.514$ dándose una incidencia

del 51.4% con nivel de significancia 0,002 siendo $p < 0.05$, lo que demuestra que el acceso a créditos o apoyo institucional impacta directamente en los ingresos generados por la exportación. Los productores que acceden a financiamiento formal tienen mayor capacidad para invertir en mejorar su producción. Por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna y rechaza la hipótesis nula.

QUINTA. Se estableció el efecto de la infraestructura productiva sobre los procesos de comercialización, se obtuvo un $R^2=0.742$ dándose una influencia del 74.2% y nivel de significancia de 0,000 siendo $p < 0.05$, lo cual indica que la infraestructura, como centros de acopio y vías de transporte, influye significativamente en los procesos de comercialización internacional. La falta de estos elementos limita el acceso a mejores compradores. Por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna y rechaza la hipótesis nula.

SEXTA. Se examinó la incidencia de la pertenencia a organizaciones en la diversificación de mercados, donde el $R^2=0.723$ es decir existe una influencia del 72.3% y nivel de significancia de 0,001 siendo $p < 0.05$, se confirma que pertenecer a una organización influye en la diversificación de mercados de destino. Las asociaciones permiten negociar en bloque, mejorar precios y acceder a compradores internacionales. Por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna y rechaza la hipótesis nula.

RECOMENDACIONES

PRIMERA. A las autoridades regionales, instituciones públicas y privadas vinculadas al sector alpaquero diseñen e implementen estrategias integrales que mejoren las condiciones socioeconómicas de los criadores. Esto incluye políticas de financiamiento, programas de capacitación técnica, fortalecimiento organizacional y mejora de la infraestructura rural, con el fin de impulsar sostenidamente la exportación de la fibra de alpaca como una actividad clave para la economía regional.

SEGUNDA. Al representante legal de las asociaciones de productores afiliados al Consorcio Alpaquero Perú Export, fomentar mecanismos de financiamiento inclusivo y programas productivos que permitan mejorar los ingresos de los criadores de alpacas, de modo que puedan asumir los costos de exportación y comercialización.

TERCERA. A los socios o productores afiliados al Consorcio Alpaquero Perú Export, desarrollar programas continuos de capacitación y asistencia técnica orientados a mejorar el manejo del animal, la esquila y el almacenamiento de la fibra, priorizando zonas rurales con menor nivel educativo.

CUARTA. Al presidente de las asociaciones de productores afiliados al Consorcio Alpaquero Perú Export, ampliar los programas de financiamiento rural y articular mejor las instituciones financieras con las organizaciones alpaqueras, facilitando el acceso a créditos con tasas preferenciales.

QUINTA. Al presidente de las asociaciones de productores afiliados al Consorcio Alpaquero Perú Export, invertir en infraestructura básica rural (carreteras, almacenes, puntos de acopio) que mejore la logística de exportación y reduzca los costos de transporte y comercialización.



SEXTA. Al presidente de las asociaciones de productores afiliados al Consorcio Alpaquero Perú Export, promover y fortalecer la asociatividad entre criadores de alpacas, brindando incentivos para la formalización, el trabajo colaborativo y la gestión conjunta de exportaciones hacia nuevos mercados.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). (2022). Reporte de inclusión financiera rural.
- Cáceres, H., & Espinoza, M. (2019). Productores alpaqueros y comercialización en Puno: desafíos para la competitividad exportadora. *Revista Andina de Economía Rural*, 7(1), 45–58.
- Callata, J., & Apaza, L. (2019). El rol de las asociaciones de productores en la exportación de fibra de alpaca en Puno. *Revista de Estudios Rurales*, 6(1), 60-75.
- Carrasco, E., & Medina, L. (2020). Evaluación de los ingresos generados por exportación en asociaciones alpaqueras del sur andino. *Revista de Estudios Rurales*, 8(1), 35–47.
- Ccanto, R. (2021). Factores que limitan la exportación de fibra de alpaca en asociaciones altoandinas del sur del Perú. *Revista de Desarrollo Rural*, 9(2), 48–60.
- Chávez, M., & Gutiérrez, F. (2018). Impacto de los tratados de libre comercio en la exportación de la fibra de alpaca peruana. *Revista de Negocios Internacionales*, 7(1), 40-55.
- Condori, P., & Choque, V. (2018). Calidad de la fibra de alpaca y su relación con los mercados internacionales: Un estudio en la región de Puno. *Ciencia y Producción Agropecuaria*, 11(3), 78-93.
- De Janvry, A., & Sadoulet, E. (2001). Income Strategies Among Rural Households in Mexico: The Role of Off-farm Activities. *World Development*, 29(3), 467–480.
- De la Cadena, M. (2020). Organización productiva y economía campesina en los Andes peruanos. *Revista Andina de Estudios Rurales*, 18(2), 45–62.
- Escobal, J., & Torero, M. (2005). Mejorando el acceso de los pobres rurales a los mercados. Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE).



- FAO. (2019). Infraestructura rural y acceso a mercados. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
- FAO. (2020). Cadenas de valor de camélidos sudamericanos: oportunidades y desafíos en el comercio internacional. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
- FAO. (2021). Cadenas de valor de camélidos sudamericanos: Normas de calidad y sostenibilidad para la fibra de alpaca. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
- Fernández, M., & Vargas, L. (2020). Estándares internacionales en la producción y comercialización de fibra de alpaca. *Revista de Comercio Internacional*, 14(3), 72–85.
- Flores, C., & Huaranca, T. (2022). Adaptación tecnológica en la producción y exportación de fibra de alpaca en comunidades altoandinas de Puno. *Desarrollo Rural y Comercio*, 12(4), 110-125.
- González, M., & Pérez, J. (2021). La importancia del apoyo técnico en la mejora de la comercialización de productos agroindustriales en mercados internacionales. *Revista de Desarrollo Rural*, 15(3), 45–56.
- González, M., & Pérez, L. (2019). Sustainability and Export Trends of Alpaca Fiber: A Global Perspective. *Textile Economics Review*, 12(4), 210-225.
- Gutiérrez, J., & Sánchez, F. (2020). El impacto de las certificaciones en la competitividad de la fibra de alpaca en mercados internacionales. *Revista de Estudios Agrarios*, 19(2), 150–160.
- INEI. (2022). Condiciones de vida en la zona rural andina del Perú. Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- INEI. (2022). Informe técnico: comercio exterior del Perú. Instituto Nacional de Estadística e Informática. <https://www.inei.gob.pe>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2022). Condiciones de vida de la población rural del Perú. Lima, Perú.



- Johnson, R., & Wang, Y. (2018). Market Demand and Price Volatility in the Alpaca Fiber Industry. *International Journal of Agricultural Economics*, 33(1), 55-70.
- Lee, C., & Kim, S. (2021). The Role of Free Trade Agreements in Expanding Alpaca Fiber Exports from Latin America to Asia. *Global Trade Studies*, 29(3), 87-105.
- León, F., & Rodríguez, S. (2021). Estrategias de comercialización internacional de productos agropecuarios: Un análisis aplicado al sector de la fibra de alpaca. *Revista de Comercio Exterior*, 20(2), 120–134.
- Mamani, H., & Quispe, R. (2020). Estrategias de comercialización de fibra de alpaca en Puno y su impacto en la economía local. *Revista Regional de Economía Andina*, 5(2), 88-102.
- Mendoza, J. (2018). Participación colectiva y desarrollo organizativo en comunidades rurales. Universidad Nacional del Altiplano – Tesis de licenciatura.
- MIDAGRI. (2021). Cadena productiva de la fibra de alpaca en zonas altoandinas del Perú. Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego.
- MIDAGRI. (2021). Diagnóstico situacional de la cadena productiva de fibra de alpaca en el Perú. Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego.
- MIDAGRI. (2021). Informe técnico sobre la cadena de valor de la fibra de alpaca en regiones altoandinas. Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego.
- MINAGRI. (2019). Plan Nacional de Desarrollo Alpaquero 2019–2025. Ministerio de Agricultura y Riego del Perú.
- MINCETUR. (2020). Perfil del producto: fibra de alpaca. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. <https://www.mincetur.gob.pe>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2022). Boletín de inteligencia comercial de fibra de alpaca. MINCETUR. <https://www.gob.pe/mincetur>



- MTC. (2021). Diagnóstico de la red vial departamental y rural del Perú. Ministerio de Transportes y Comunicaciones del Perú.
- Ochoa, P., & Ramírez, D. (2022). Climate Change and Its Impact on Alpaca Fiber Production: A Comparative Study. *Environmental Economics Journal*, 15(2), 145-160.
- OIT. (2021). Mejorando las condiciones de trabajo y comercio justo en comunidades alpaqueras. Organización Internacional del Trabajo.
- PromPerú. (2021). Exportaciones de fibra de alpaca: oportunidades en el mercado internacional. Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo.
- PromPerú. (2021). Panorama de exportaciones de fibra de alpaca: desafíos y tendencias. Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo.
- Ríos, A., García, M., & Vargas, R. (2020). Canales de comercialización directa y su impacto en los productores de fibra de alpaca en el sur de Perú. *Revista de Innovación y Desarrollo Agropecuario*, 28(4), 67–75.
- Rodríguez, F., & Meza, P. (2020). Acceso a mercados internacionales de fibra de alpaca en el sur del Perú. *Revista de Comercio Exterior y Desarrollo*, 5(2), 66–78.
- Rojas, E., & Huamán, C. (2021). Factores que limitan la expansión de la industria textil de alpaca en Perú. *Economía y Desarrollo*, 14(2), 112-128.
- Salazar, J., & Mendoza, P. (2019). Competitividad de la fibra de alpaca en el mercado internacional. *Revista de Economía Andina*, 10(3), 67-82.
- Sánchez, R., & Morales, J. (2019). Diversificación de mercados internacionales y su impacto en la sostenibilidad económica de asociaciones alpaqueras. *Revista de Economía Andina*, 11(2), 45–58.
- Schultz, T. W. (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1–17.



Sierra y Selva Exportadora. (2019). Informe sobre el fortalecimiento de organizaciones de productores de fibra de alpaca en la sierra sur del Perú. Programa del MIDAGRI.

Sierra y Selva Exportadora. (2020). Cadena de valor de la fibra de alpaca en el sur andino del Perú. Programa del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego.

Sierra, L., & Rojas, A. (2020). Limitantes para la exportación de productos andinos: el caso de la fibra de alpaca en Puno. *Revista de Economía Regional*, 18(2), 55-72.

Smith, J., & Brown, K. (2020). Economic Factors Affecting Alpaca Fiber Trade in South America. *Journal of International Trade*, 45(2), 120-135.

Torres, R., & Valverde, A. (2020). Desafíos y oportunidades en la exportación de fibra de alpaca peruana. *Revista Peruana de Comercio Exterior*, 18(2), 95-110.

Trivelli, C., & Yancari, C. (2017). Inclusión financiera rural en el Perú: avances y desafíos. Instituto de Estudios Peruanos (IEP).

Vargas, S., & Pacheco, L. (2022). Innovación y sostenibilidad en la producción de fibra de alpaca en Perú. *Revista de Desarrollo Rural*, 9(4), 130-145.

Yucra, M., & Ticona, J. (2021). Influencia del financiamiento en la exportación de fibra de alpaca en Puno. *Economía y Desarrollo Regional*, 8(2), 55-70.



ANEXOS



ANEXO 1. MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLE	METODOLOGÍA
Problema General: PG ¿Cómo influyen los factores socioeconómicos en las exportaciones de fibra de alpaca del departamento de Puno en el año 2024? Problemas específicos: PE1 ¿cómo el nivel de ingreso económico influye en el volumen de exportación de fibra de alpaca? PE2 ¿Cuál es la relación entre el nivel educativo de los productores y la calidad de la fibra exportada? PE3 ¿Cómo influye la influencia del acceso al financiamiento en el ingreso generado por la exportación de fibra de alpaca? PE4. ¿Cuál es el efecto de la infraestructura productiva sobre los procesos de comercialización internacional de la fibra de alpaca? PE5 ¿Cómo la pertenencia a organizaciones sociales o productivas incide en la diversificación de mercados de destino?	Objetivo General: OG. Determinar la influencia de los factores socioeconómicos en la exportación de fibra de alpaca del departamento de Puno, en el año 2024. Objetivos específicos: OE1. Analizar cómo el nivel de ingreso económico influye en el volumen de exportación de fibra de alpaca. OE2. Determinar la relación entre el nivel educativo de los productores y la calidad de la fibra exportada. OE3. Evaluar la influencia del acceso al financiamiento en el ingreso generado por la exportación de fibra de alpaca. OE4. Establecer el efecto de la infraestructura productiva sobre los procesos de comercialización internacional de la fibra de alpaca. OE5. Examinar cómo la pertenencia a organizaciones sociales o productivas incide en la diversificación de mercados de destino.	Hipótesis general: HG. Los factores socioeconómicos influyen significativamente en la exportación de fibra de alpaca del departamento de Puno, en el año 2024. Hipótesis específicas: HE1. El nivel de ingreso económico influye significativamente en el volumen de exportación de fibra de alpaca. HE2. El nivel educativo de los productores se relaciona significativamente con la calidad de la fibra exportada. HE3. El acceso al financiamiento influye significativamente en el ingreso económico por exportación de fibra de alpaca. HE4. La infraestructura productiva tiene un efecto significativo sobre los procesos de comercialización de la fibra de alpaca. HE5. La organización social o productiva influye significativamente en la diversificación de los mercados de exportación.	Variable INDEPENDIENTE Factores socioeconómicos Variable DEPENDIENTE Exportación de fibra de alpaca	Tipo de investigación: Aplicada Nivel de investigación: Descriptivo-explicativo. Diseño de investigación: NO experimental / transversal. Población. La población está conformada por 5 organizaciones de criadores y productores de fibra de alpaca afiliados al consorcio Alpaquero Perú Export. Muestra: La muestra estuvo compuesta por 179 socios de las asociaciones de productores de alpacas, seleccionados de manera representativa. Se seleccionará una muestra representativa: Técnicas - Encuesta Instrumentos - Cuestionario

ANEXO 2. INSTRUMENTOS

CUESTIONARIO TIPO ESCALA DE LIKERT

OBJETIVO: Determinar la influencia de los factores socioeconómicos en la exportación de fibra de alpaca del departamento de Puno, en el año 2024.

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre

	FACTORES SOCIOECONÓMICOS	1	2	3	4	5
	Nivel de ingreso					
1	¿Cuenta con ingresos suficientes para cubrir los costos de producción de la fibra?					
2	¿Su ingreso mensual depende mayormente de la venta de fibra de alpaca?					
	Nivel educativo					
4	¿Ha recibido capacitación técnica sobre el manejo y comercialización de la fibra?					
5	¿Considera que su nivel educativo le permite tomar buenas decisiones productivas?					
	Acceso a financiamiento					
6	¿Ha recibido algún crédito para mejorar la producción de fibra?					
7	¿Conoce programas de financiamiento para pequeños productores?					
	Infraestructura productiva					
8	¿Cuenta con un centro de acopio para almacenar la fibra?					
9	¿Tiene acceso adecuado a vías de transporte para llevar la fibra a los mercados?					
	Organización social/productiva					
10	¿Pertenece a alguna asociación o cooperativa de productores?					
11	¿La asociación le brinda apoyo para comercializar su producción?					

CUESTIONARIO TIPO ESCALA DE LIKERT

OBJETIVO: Determinar la influencia de los factores socioeconómicos en la exportación de fibra de alpaca del departamento de Puno, en el año 2024.

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre

	EXPORTACIÓN	1	2	3	4	5
	Volumen de exportación					
1	¿La cantidad de fibra que produce su asociación ha aumentado en los últimos años?					
2	¿Exporta regularmente parte de su producción?					
	Ingreso por exportación	1	2	3	4	5
4	¿La exportación genera ingresos significativos para su asociación?					
5	¿Los ingresos por exportación han mejorado en los últimos dos años?					
	Mercados de destino	1	2	3	4	5
6	¿Su fibra se exporta a más de un país?					
7	¿Tiene relaciones comerciales con empresas extranjeras?					
	Calidad de la fibra	1	2	3	4	5
8	¿Su fibra cumple con estándares internacionales de calidad?					
9	¿Cuenta con algún tipo de certificación de calidad?					
	Procesos de comercialización	1	2	3	4	5
10	¿Cuenta con canales directos de exportación?					
11	¿Recibe apoyo técnico para mejorar los procesos de comercialización?					



ANEXO 3. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

Validación de instrumento

Opinión de experto

I. DATOS DEL EXPERTO

1. Apellidos y Nombres: LUJAN VILVOLA CARLOS ADOLFO
2. Cargo e institución donde labora: DOCENTE - UANCV
3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: FACTORES SOCIOECONÓMICOS
4. Autor del instrumento: OBED DAGNER ZAGA QUICANO

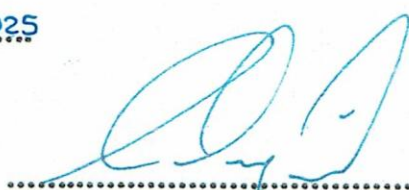
II. PUNTOS DE VALIDACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
		0 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado				X	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en base a la realidad local				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para la mejora de las unidades de estudio				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones				X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico				X	

III. OPINIÓN DE APPLICABILIDAD: FAVORABLE

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 80 %

Lugar y fecha: Juliana, 08 / 04 / 2025


Firma del experto
DNI N°: 0191374 Cel.: 95182686



ANEXO 1 FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN

AUTORIZACIÓN PARA LA INCORPORACIÓN DE LOS TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UANCV



Formato digital ☒

Fecha de entrega: 18-11-2025

1. Datos del autor (es):

Nombres y Apellidos: **OBED DAGNER GAZA QUICAÑO**

Dirección: **COMUNIDAD LOS ANGELES ASILLO – AZÁNGARO - PUNO**

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: **71610876**

Teléfono: **921980019**

email: obed.dagner@gmail.com

Nombres y Apellidos:

Dirección:

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°:

Teléfono:

email:

Facultad y/o Escuela de Posgrado: **FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

Escuela Profesional o Mención: **ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Título o Grado Académico a optar: **LICENCIADO EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Asesor: **Dra. YUDY HUACANI SUCASACA**

Esta obra se encuentra dentro de las siguientes denominaciones:

Trabajo de Investigación ☐

Tesis ☒

Trabajo de Suficiencia Profesional ☐

Trabajo Académico ☐

Título: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LAS EXPORTACIONES DE LA
FIBRA DE ALPACA DEL DEPARTAMENTO DE PUNO, 2024**

Palabras claves, (3 a 5 términos) **COMERCIALIZACIÓN, EXPORTACIÓN, FIBRA DE ALPACA, SOCIOECONÓMICOS**

¿Esta obra se desarrolló en la UANCV ^{1,2}?

2

¹ Indicar si su producción intelectual ha empleado recursos tales como, instalaciones, laboratorios, insumos, equipos, bases de datos, asesoría técnica por parte del personal de la UANCV, financiamiento, entre otros relacionados.

² Si su producción intelectual se desarrolló en la UANCV totalmente o parcialmente, deberá autorizar el depósito en el Repositorio de manera obligatoria.



2. Referencia de tesis:

☐ Bachiller ☒ Título ☐ 2da Especialidad ☐ Maestría ☐ Doctorado

3. Licencias:

a) Licencia estándar:

Bajo los siguientes términos, autorizo el depósito de mi tesis en el Repositorio Digital de la UANCV.

Con la autorización de depósito de mi producción intelectual, otorgo a la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" una licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar al público, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público mi producción intelectual (incluido el resumen), en formato físico o digital, en cualquier medio, conocido o por conocerse, a través de los diversos servicios por la Universidad, creados o por crearse, tales como el Repositorio Digital de tesis UANCV, colección de producción intelectual, entre otros, en el Perú y en el extranjero por el tiempo y veces que considere necesarias, y libres de remuneraciones.

En virtud de dicha licencia, la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" podrá reproducir mi producción intelectual en cualquier tipo de soporte y en más de un ejemplar, sin modificar su contenido, solo con propósitos de seguridad, respaldo y preservación.

Declaro que la producción intelectual es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, coautoría con titularidad compartida, y me encuentro facultado a conceder la presente licencia y, asimismo, garantizo que dicha producción intelectual no infringe derechos de autor de terceras personas.

La Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" consignará el nombre del y/o los autor(es) de la producción intelectual, y no le hará ninguna modificación más que la permitida en la licencia.

Autorizo su publicación (marque con una X)

- ☒ Sí, autorizo que se deposite inmediatamente.
- ☐ Sí, autorizo que se deposite a partir de la fecha (d/m/a): _____
- ☐ No autorizo.

b) Licencia CREATIVE COMMONS 4.0 INTERNACIONAL:

Si usted concede una licencia CREATIVE COMMONS sobre su producción intelectual, mantiene la titularidad de los derechos de autor de esta y, a la vez, permite que otras personas puedan reproducirla, comunicarla al público y distribuir ejemplares de esta, bajo las condiciones siguientes:

¿Quiere permitir usos comerciales de su producción intelectual?

Sí: significa que usted permite la reproducción, distribución y comunicación pública de la producción intelectual incluso con fines comerciales.

No: significa que usted permite la reproducción, y comunicación pública de la producción intelectual, pero sin fines comerciales.

- ☒ Sí autorizo
- ☐ No autorizo



Jurisdicción de su Licencia

Todas las licencias CREATIVE COMMONS son de ámbito mundial, sin embargo, usted puede elegir entre la opción "internacional" o una adaptada a su jurisdicción, como para el caso peruano.

La opción "internacional" emplea el lenguaje y la terminología de los tratados internacionales; en cambio, la adaptada a su jurisdicción, recoge las particularidades de la legislación peruana.

En consecuencia, la opción "internacional" goza de una mayor eficacia a nivel mundial, gracias a que tiene jurisdicción neutral. Mientras que la opción adaptada a la jurisdicción del Perú goza de una mayor eficacia ante los tribunales peruanos.

☒ Internacional

☐ Nacional

Línea de investigación: **TEORÍA ECONÓMICA – P16**

Firma de Autor



huella digital

18 - 11 - 2025

Fecha