



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**LA ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA PARA EL
DESARROLLO DE UNA OFERTA EXPORTABLE PARA LA
PRODUCCIÓN DE LECHUGA EN LA COOPERATIVA BOZA DEL
DISTRITO DE AUCALLAMA EN HUARAL, PERIODO 2018**

**PRESENTADA POR
BRYAN ALBERTO ALLENDE RODRÍGUEZ**

**ASESOR
JUAN JOSÉ PUGA POMAREDA**

**TESIS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2019



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

La autora sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TESIS

**LA ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA PARA EL
DESARROLLO DE UNA OFERTA EXPORTABLE PARA LA
PRODUCCIÓN DE LECHUGA EN LA COOPERATIVA BOZA DEL
DISTRITO DE AUCALLAMA EN HUARAL, PERIODO 2018**

**TESIS PARA OPTAR
EL TITULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR:
BRYAN ALBERTO ALLENDE RODRÍGUEZ**

**ASESOR:
DR. JUAN JOSÉ PUGA POMAREDA**

LIMA, PERÚ

2019

DEDICATORIA

La presente investigación está dedicada a mi padre y a mi madre por haberme apoyado a lo largo de toda mi carrera universitaria, ellos fueron quienes me dieron fuerza y motivación para terminar la universidad.

Este trabajo es dedicado también a mis hermanas, padrinos, tíos, primos, amigos porque me alentaron y han sido testigos de mi sacrificios y privaciones para poder alcanzar este importante logro que significa culminar mi carrera universitaria.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, quiero agradecer a Dios, por darme la oportunidad, el tiempo y la vida para concluir esta etapa importante en mi vida, terminando mi carrera universitaria en una prestigiosa institución como es la Universidad de San Martín de Porres.

En segundo lugar, quisiera dar un agradecimiento muy especial a mi asesor de tesis el Dr. Juan José Puga Pomareda, quien me apoyó durante toda la etapa del trabajo de investigación, fue quién me orientó, aconsejó y me brindó las facilidades para sustentar mi tesis.

Para finalizar, quisiera extender mi agradecimiento a todos los productores de lechuga ubicados en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama, provincia de Huaral, al cual tuve acceso y me brindaron su apoyo voluntariamente para culminar el trabajo de campo.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
ÍNDICE DE CONTENIDO	iv
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	vii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	xi
INTRODUCCIÓN.....	xiii
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	1
1.1 Antecedentes	1
1.1.1 Antecedentes Nacionales	1
1.1.2 Antecedentes Internacionales	4
1.2 Bases teóricas	6
1.1.1 Asociatividad	6
1.1.1.1 Definición de la asociatividad	6
1.1.1.2 Ventajas de la asociatividad	6
1.1.1.3 Proceso de desarrollo de la Asociatividad	7
1.1.1.4 Tipos de asociatividad	8
1.1.1.5 Pilares del éxito de la asociatividad	10
1.1.1.6 Crédito agrícola como beneficio de la Asociatividad	11
1.1.2 Oferta exportable	15
1.1.2.1 Definición de oferta exportable	15
1.1.2.2 Elementos de una oferta exportable	15
1.1.2.3 Implicancias de una oferta exportable	16
1.1.3 Micro y pequeños productores	17
1.1.3.1 Definición de micro y pequeño productor	17
1.1.3.2 Productor agrario	17
1.1.3.3 Características del productor agrario	17
1.2 Definición de términos básicos.....	18
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES	20
2.1 Formulación de hipótesis general y específicas	20
2.1.1 Hipótesis General	20
2.1.2 Hipótesis Específicas.....	20

2.2	Variables y definición operacional.....	20
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA		22
3.1	Diseño metodológico	22
3.1.1	Diseño de investigación.....	22
3.1.2	Alcance de investigación	22
3.1.3	Enfoque de investigación	22
3.1.4	Tipo de investigación	23
3.1.5	Unidad de investigación	23
3.2	Diseño muestral	23
3.2.1	Población.....	23
3.2.2	Muestra	24
3.3	Técnicas de recolección de datos	26
3.4	Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información	26
3.5	Aspectos éticos	27
CAPÍTULO IV: RESULTADOS		28
4.1	Resultados de la investigación.....	28
4.1.1	Descripción de la muestra	28
4.1.2	Análisis exploratorio.....	28
4.1.3	Identificar los factores que influyen en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de Lechuga	29
4.1.4	Determinar cómo influye la capacidad productiva en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta a los productores de lechuga	29
4.1.4.1	Capacidad productiva	30
4.1.4.1.1	Mano de obra.....	30
4.1.4.1.2	Recursos	31
4.1.4.1.3	Tecnología	33
4.1.4.2	Desarrollo de oferta exportable	34
4.1.4.2.1	Nivel producción	34
4.1.4.2.2	Infraestructura.....	35
4.1.5	Determinar cómo influye el nivel de la organización en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de Lechuga	36
4.1.5.1	Nivel de organización.....	36
4.1.5.1.1	Gestión.....	36
4.1.5.1.2	Estructura.....	38

4.1.5.1.3	Cadena de abastecimiento	39
4.1.5.2	Desarrollo Oferta exportable	40
4.1.5.2.1	Costos	40
4.1.5.2.2	Crédito.....	42
4.1.5.2.3	Rentabilidad	43
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN.....		46
5.1	Discusión de resultados	46
5.2	Contrastación de resultados y análisis	46
5.2.1	Contrastación de resultados de la primera hipótesis	46
5.2.2	Contrastación de resultados de la segunda hipótesis.....	49
5.3	Validez y generalización	52
5.3.1	Análisis de resultados de la primera hipótesis	53
5.3.2	Análisis de resultados de la segunda hipótesis.....	53
CAPÍTULO VI: GESTION DE RIESGOS		55
6.1	Modelo de gestión de riesgos	55
6.2	Identificación de los riesgos	55
6.2.1	Riesgos básicos en el comercio exterior	56
6.2.2	Riesgos en la cadena de suministros	57
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		58
Conclusiones		58
Recomendaciones		59
REFERENCIAS		60
ANEXOS		65

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Índice de tablas

Tabla 1: Tipos de asociatividad	8
Tabla 2: Asociatividad Agraria	9
Tabla 3: Colocaciones de crédito anual	14
Tabla 4: Colocaciones de créditos por región	14
Tabla 5: Cartera de Colocaciones al segmento minorista y no minorista	15
Tabla 6: Elementos de una oferta exportable	16
Tabla 7: Operacionalización de variables	20
Tabla 8: Comité de Regantes en Aucallama	25
Tabla 9: Costos de Producción de Lechuga	41
Tabla 10: Discusión de resultados de la primera hipótesis	46
Tabla 11: Discusión de resultados de la segunda hipótesis.....	49
Tabla 12: Riesgos básicos en el comercio exterior	56
Tabla 13: Riesgos en la cadena de suministros	57
Tabla 14: Operacionalización de la variable 1	68
Tabla 15: Operacionalización de la variable 2	69

Índice de figuras

Figura 1: Proceso de desarrollo de la Asociatividad	7
Figura 2: Pilares de la asociatividad:	10
Figura 3: Ubicación de Aucallama en Huaral	24
Figura 4: ¿Cuántos trabajadores laboran en la empresa?	31
Figura 5: Principales problemas que enfrenta como productor	32
<i>Figura 6: ¿Tiene acceso a información para identificar la demanda?</i>	<i>33</i>
Figura 7: ¿De qué manera ha mejorado la calidad de la lechuga?	35
Figura 8: ¿Ha recibido asistencia técnica o alguna capacitación?	36
Figura 9: ¿Pertenece a alguna asociación de productores?	37
Figura 10: ¿Cómo encuentra la situación de productores de lechuga?	38
Figura 11: ¿De qué manera se organizan para producir?	39
Figura 12: ¿A dónde se dirige la producción de lechuga en Aucallama?	40
Figura 13: Flujo de dinero para hacer frente a pedidos o proyectos	42
Figura 14: ¿Conoce el significado de asociatividad?	44
Figura 15: ¿Conoce el significado de TLC?	44

RESUMEN

La provincia de Huaral es una de las principales zonas productoras de lechuga, siendo esta hortaliza la más cultivada en todo el mundo y ofrece altos márgenes de utilidades, además el producto tiene una creciente demanda, esto motiva a los productores en el distrito de Aucallama a cultivar y comercializar el producto.

Aunque, en el distrito de Aucallama en los últimos cinco años los productores agrícolas se han visto afectados por una serie de eventos que han limitado el desarrollo de la producción, considerando que en años anteriores existía un plan de producción propuesto por el gobierno regional de Huaral, quien asignaba a los diferentes sectores que tipo de producto deben producir para el abastecimiento normal de frutas y verduras. Actualmente cada agricultor produce individualmente, cultivan entre ellos la lechuga la cantidad y las veces que creen conveniente, sin información previa de precios e incluso sin ningún tipo de capacitación o soporte logístico.

En cuanto al desarrollo de la investigación se empleó un modelo descriptivo y se aplicó un diseño cuantitativo porque la investigación requería observar y describir detalladamente las circunstancias de los problemas de los productores de lechuga que limitan el desarrollo de la producción en la Cooperativa Boza, del distrito de Aucallama en Huaral.

El trabajo de campo utilizó una muestra de 13 productores de lechuga ubicados en la Cooperativa Boza, del distrito de Aucallama en Huaral, para la recolección de datos se utilizó la técnica de entrevista a profundidad y como instrumento un cuestionario estructurado compuesto por 33 preguntas con el objetivo de conocer si la asociatividad puede ser aplicada como estrategia para el desarrollo de una oferta exportable en la producción de lechuga desde la Cooperativa Boza.

Para medir la validez y confiabilidad del instrumento empleado en la investigación, se solicitó el apoyo de tres jueces expertos con amplia experiencia en el campo de la Administración de Negocios Internacionales.

Las hipótesis fueron verificadas y se concluye que es bajo el nivel de producción de lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral como también es bajo el nivel de organización de los productores de lechuga, por lo tanto, la organización para formalizar un modelo de asociatividad influye favorablemente para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga desde la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama en la provincia de Huaral.

Palabras clave: producción de lechuga, asociatividad, oferta exportable, asistencia técnica, Aucallama y Huaral.

ABSTRACT

The province of Huaral is one of the main producing areas of lettuce, being this the most cultivated vegetable in the whole world and offering high margins of utilities, besides the product has a growing demand, this motivates the producers in the Aucallama district to Cultivate and market the product.

Although, in the Aucallama district in the last five years, agricultural producers have been affected by a series of events that have limited the development of production, considering that in previous years there was a production plan proposed by the Huaral regional government, who assigned the different sectors what type of product they should produce for the normal supply of fruits and vegetables. Nowadays, each farmer produces individually, they grow the lettuce among them, the quantity and the times they think convenient, without previous information of prices and even without any kind of training or logistic support.

Regarding the development of the research, a descriptive model was used and a quantitative design was applied because the research required to observe and describe in detail the circumstances of the problems of the lettuce producers that limit the production development in the Boza Cooperative, in the district of Aucallama in Huaral.

The fieldwork used a sample of 13 lettuce producers located in Cooperativa Boza, in the district of Aucallama in Huaral, for the data collection the technique of in-depth interview was used and as a tool a structured questionnaire composed of 33 questions with the objective to know if the associativity can be applied as a strategy for the development of an exportable supply in the production of lettuce from Cooperativa Boza.

To measure the validity and reliability of the instrument used in the investigation, the support of three expert judges with extensive experience in the field of International Business Administration was requested.

The hypotheses were verified and it is concluded that the production level of lettuce in the Boza Cooperative of the Aucallama district in Huaral is low, as is the

organization level of the lettuce producers, therefore the organization to formalize a model of associativity It favorably influences the development of an exportable supply of lettuce from Cooperativa Boza, district of Aucallama in the province of Huaral.

Key Words: lettuce production, associativity, exportable offer, technical assistance, Aucallama, Huaral.

INTRODUCCIÓN

El cultivo de lechuga se desarrolla sobre todo en las provincias de Huaral, siendo estas hortalizas las más cultivadas en todo el mundo y la de mayor valor económico, además, su demanda aumenta continuamente y con ella su cultivo, proceso y comercialización según (Minagri, 2014), sus principales zonas de producción en el Perú son: Lima, Ica, Huaral, Barranca, Huacho, Arequipa y Lambayeque. La provincia de Huaral es reconocida como la capital de la agricultura, en donde existen zonas con excelentes condiciones climáticas, aunque las plagas es un factor que afecta a los agricultores causando el incremento del costo en sus cultivos, estas plagas son resistentes a los agroquímicos debido a que en el lugar existe una gran biodiversidad de productos cultivados.

La producción nacional de lechuga en el 2017 según el Instituto Nacional de Estadísticas e Informática (INEI, 2017) alcanzó una superficie de las seis mil hectáreas en donde produjeron 223,000 toneladas métricas, y cerca del 12% de la producción estuvo destinado al consumo interno. En la provincia de Huaral, los micro y pequeños productores de hortalizas (entre ellos la lechuga) tienen destinado su producción para abastecer a los diversos clientes, entre las que predominan las empresas comerciales como Wong y Tottus, aunque no lo hacen de manera directa sino son captados y comprados por los intermediarios ocasionando una disminución en el precio de venta.

Asimismo, en el distrito de Aucallama la totalidad de los agricultores se dedican a la producción de lechuga, siendo el cultivo como su principal fuente de ingreso económico, considerando que es bajo su nivel de producción e infraestructura para optar por la exportación directa, carecen de apoyo logístico al contrario con lo que ocurre con las otras empresas agroexportadoras que producen hortalizas como: tomate, zanahoria, ajos e incluso las fresas y mandarina.

Los micros y pequeños agricultores en Aucallama, desde hace varios años consideran como grandes problemáticas: nivel de producción, falta de capacitación, bajo nivel de tecnología e infraestructura y el limitado acceso al sistema financiero para realizar proyectos de inversión. (Gargurevich, 2017)

Asimismo, los agricultores en la Cooperativa Boza, en el distrito de Aucallama, provincia de Huaral, se dedican a la producción de lechuga, adquieren su semilla a un costo elevado, emplean los fertilizantes y agroquímicos de manera no adecuada, muchas veces practican las recomendaciones de acopiadores informales, no tienen experiencia en realizar las buenas practica de agricultura, ni un plan de manejo integrado en el uso de fertilizantes y semillas.

En casi la totalidad de las áreas de cultivo en Aucallama se manejan de manera tradicional, al aire libre y en muchos campos aplican la técnica de riego por gravedad como no tienen ningún tipo de conducción ni protección, las pérdidas de producción son mayores porque las lechugas están en el suelo y no en tutorados como si ocurre con otras hortalizas, (Zambrano, 2017) siendo necesario incorporar tecnología al cultivo de hortalizas de otro modo no será sostenible en el largo plazo.

En Huaral es bajo la presencia del Estado u otras entidades que buscan impulsar e incrementar la producción de lechuga a diferencia de otros productos como la fresa, girasol y manzana en donde se ha notado la presencia del Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA, 2017),

Al respecto es necesario identificar si un modelo de asociatividad de productores de lechuga permitirá el desarrollo de la producción para una oferta exportable desde la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama en la provincia de Huaral, encontrándose diversas investigaciones empíricas que refieren el concepto de asociatividad y oferta exportable en el ámbito nacional e internacional, asimismo, se han realizado estudios sobre como la asociatividad mejora la dirección en las organizaciones, y se han identificado los factores que limitan a los productores en formar una asociación.

Por lo tanto, la presente investigación tiene como objetivo determinar si un modelo de asociatividad permite a los productores de lechuga optar por una oferta exportable desde la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama en la provincia de Huaral.

Problema General:

- ¿Cuáles son los factores que influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de Lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral?

Problemas específicos:

- ¿Cómo influye la capacidad productiva en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza en Huaral?
- ¿Cómo influye el nivel de organización en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza en Huaral?

Objetivo general:

- Identificar los factores que influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de Lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral

Objetivos específicos:

- Determinar la influencia de la capacidad productiva en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral
- Determinar la influencia del nivel de organización en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral

La presente investigación empírica, permite conocer mediante fuentes directas la problemática y situación actual de los micros y pequeños agricultores que producen lechuga en la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama de la provincia de Huaral en el periodo 2018.

Además, la presente investigación puede beneficiar a las próximas investigaciones como texto de consulta referente a asociatividad y oferta exportable; y puede servir como referencia bibliográfica acerca de la producción de lechuga en Huaral.

La investigación es importante porque informa acerca de la situación actual de los agricultores de lechuga en la Cooperativa Boza, del distrito de Aucallama en Huaral

y como éstas se desempeñan en el campo comercial en la venta de sus productos, además de los inconvenientes que afrontan durante la cosecha y cultivo de la lechuga, con la finalidad de determinar si un programa de asociatividad como estrategia de desarrollo sería factible para orientar a una oferta exportable desde la Cooperativa Boza, del distrito de Aucallama, provincia de Huaral en Lima.

El proyecto es viable técnicamente, porque, se ha encontrado investigación y tesis desarrollados en el ámbito nacional e internacional, respecto a los problemas que afectan la producción y exportación de lechuga, asimismo, el investigador ha tenido acceso, para obtener información directa de los productores de lechuga de lechuga de la Cooperativa Boza, del distrito de Aucallama, provincia de Huaral en Lima.

El proyecto de investigación es viable económicamente, porque el investigador se apoyó de recursos financieros propios, dicho importe fue utilizado para costear los pasajes y estadía en la localidad de Huaral durante los 3 días que duró el desarrollo del trabajo de campo.

El proyecto de investigación es viable socialmente, porque este documento aborda problemas que se quieren resolver con suma urgencia para el interés de los micro y pequeños productores de la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama, provincia de Huaral en Lima, además, porque recoge información de agricultores con experiencia en la producción de lechuga y de profesionales expertos en temas de exportación y mercado internacional.

El presente trabajo de investigación se realizó en la Cooperativa Boza, que pertenece a una de las comunidades agrícolas situada en el distrito de Aucallama de la provincia de Huaral del departamento de Lima.

El presente trabajo de investigación, se inició en los primeros días de abril del semestre académico 2018-1 y culminó a finales del mes de diciembre del semestre académico 2018-2

Para el desarrollo de la presente investigación, se consultó diversas referencias bibliográficas, bases teóricas, antecedentes nacionales e internacionales y otras investigaciones empíricas de base de datos académicos en internet y bibliotecas de las universidades en Lima.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes

Investigaciones realizadas en el ámbito nacional e internacional refieren que la asociatividad se encuentra focalizado en la identificación de oportunidades empresariales, en los últimos años va tomando mayor interés por los pequeños y medianos productores agrícolas, asimismo se presenta la asociatividad como una herramienta que permite el acceso a una oferta exportable.

Investigaciones encontradas identifican que la asociatividad es una herramienta para los pequeños y medianos productores del sector agrícola que requieren transferir, repotenciar su tecnología y recursos con la finalidad de mejorar los niveles y calidad de la producción.

1.1.1 Antecedentes Nacionales

En el ámbito nacional existen diversas investigaciones realizadas por las pequeñas y medianas productoras, donde han desarrollado oferta exportable con la aplicación de la asociatividad beneficiándose además del incremento de la productividad, transferencia de tecnología, aumento de las ventas y mayor rentabilidad del negocio; además, en las investigaciones se menciona que existe un alto porcentaje de productores que debido a la desconfianza, falta de información y escasa presencia del estado, trabajan de manera independiente dejando de lado la asociatividad como alternativa de desarrollo. A continuación, se presentan algunas investigaciones realizadas en el ámbito nacional:

Flores, (2009). Realizó una investigación correlacional no experimental de diseño cualitativo con el objetivo de identificar cómo la asociatividad ha influenciado a los productores de banano orgánico del Valle del Rio en Tumbes para el desarrollo de una oferta exportable, la metodología aplicada utilizó una entrevista a profundidad a una muestra de 3 asociaciones de productores de banano, los resultados de la investigación demostraron que la asociatividad ha permitido acceder a nuevas y mejores tecnologías de producción, la construcción de ambientes adecuados para el proceso de empaque y embalaje del producto,

aumento de la productividad y sobre todo el acceso a una oferta exportable, el autor concluye que la unidad de los productores asociados ha influenciado el desarrollo económico en común y que existe un alto porcentaje de productores no asociados, independientes que debidos a malas experiencias y falta de confianza no han podido establecer una asociación de productores, el autor recomienda comunicar las ventajas que implica formar una asociatividad.

Mucha, (2017). Elaboró una investigación descriptiva y explicativo tipo mixto con el objetivo de determinar el impacto de la asociatividad en el desarrollo de la oferta exportable de quinua de la región de Junín para el acceso al mercado de Corea del Sur, la metodología de investigación utilizó un cuestionario estructurado dirigido a una muestra de 10 productores de quinua en Junín, el resultado de la investigación determinó que con la asociatividad se ha mejorado la calidad, productividad de la quinua, y accedido a facilidades financieras, sin embargo existen puntos por mejorar como la gestión de las asociaciones, fiscalización y conocimientos de mercados internacionales, el autor recomienda a los productores de quinua desarrollar charlas y capacitaciones que generan mayores oportunidades de desarrollo a través de instituciones como SENASA, Instituto Nacional de Innovación Agraria, Sierra Exportadora, Mincetur y la Universidad Nacional Agraria La Molina.

Ministerio de la Producción, (2017). Según el marco del Plan de Actividades para la Igualdad de Género de PRODUCE, viene capacitando a emprendedoras de la Micro y Pequeña empresa, en las regiones del Cusco y Piura en el manejo de instrumentos financieros y asociatividad, este proyecto fue liderado por la Dirección General de Desarrollo Empresarial del Viceministerio de MYPE e Industria, quien desplegó la logística y personal dispensable para llevar con éxito la actividad. Los resultados del proyecto realizado en la ciudad de Ollantaytambo permitieron desarrollar competencias en el uso de instrumentos financieros y conocer los beneficios de la asociatividad a una muestra de 133 mujeres emprendedoras, asimismo, en la ciudad de Pariñas, Talara en Piura participaron 50 mujeres quienes desarrollaron sus competencias en el uso de la factura negociable, garantías recíprocas, entre otros y los beneficios de la asociatividad como herramienta para la formalización de su negocio y desarrollo productivo.

Andina, (2013). La asociación de productores orgánicos de Carapongo, ubicados en la cuenca del río Rímac en los distritos de Santa María de Huachipa y San Juan de Lurigancho producen verduras y hortalizas orgánicas y las comercializan a las bio-ferias de La Molina, Surquillo y Miraflores, aunque lo hacen a través de terceros, el principal problema que afrontan los agricultores es la contaminación del agua de los ríos y acequias que sirven para regar sus campos de cultivo, limitando la certificación del producto, para ello los asociados de Agrocosanaca tiene como objetivo buscar nuevos terrenos en la provincia de Huaral para implementar en su proceso de producción la agricultura ecológica excluyendo el uso de agroquímicos para la otorgación de certificados a través del Sistema de Garantía Participativo quienes evalúan y acreditan la calidad de los productos ecológicos.

Santoyo, (2017). En una entrevista periodística precisó que el principal problema de los pequeños productores de hortalizas en Catacaos, Piura es la falta de asociatividad, el cual limita a los agricultores a acceder a nuevos nichos de mercado como China, Europa y otros países de Asia en donde existen demanda, la Dirección de Agricultura de Piura indicó que de 142,850 productores, solo el 10.5% (15,000) se encuentran asociados, esto no les permite acceder a los planes de negocio e innovación tecnológica, asimismo indicó que el gobierno regional de Piura, a través de la dirección de agricultura quiere capacitarlos y darles herramientas para que ellos mismo comercialicen sus productos, aunque les falta asistencia técnica, conocimiento en elaboración y formulación de planes de negocio, así como de comercio exterior, lo que falta es que se asocien formalmente para evitar la presencia de un tercero (intermediario) a comprar a bajo precio para exportarlo luego, el objetivo del proyecto es que sean los mismos productores que comercialicen al mercado internacional.

Torres, (2010). Presentó una investigación cualitativa no experimental con el objetivo de identificar estrategias de asociatividad para el desarrollo de las exportaciones de pisco del valle de Cañete, para el trabajo de campo se utilizó una muestra de 15 productores de pisco de una población de 80 productores, la herramienta utilizada fue un cuestionario semiestructurado, los resultados de la

investigación demostró que la estrategia más conveniente para los productores es de integración horizontal, el investigador concluye que la estrategia de integración consiste en agrupar en pequeños fundos reducirá la competencia entre ellos y disminuirá los costos de producción del pisco generando un mayor poder de negociación con los proveedores y cliente, el autor recomienda mayor apoyo participativo de las instituciones del sector financiero y las instituciones como Indecopi, Ministerio de Agricultura brindando charlas de capacitación en temas relacionado con el desarrollo organizacional de la asociación y exportaciones para incentivar el crecimiento sostenible de la región.

1.1.2 Antecedentes Internacionales

En el ámbito internacional existen diversas investigaciones realizadas que refieren el tema de la asociatividad como alternativa de desarrollo empresarial para los pequeños productores agrícolas, asimismo los productores están dispuestos a formar una asociación, disponen de mano de obra, recursos y tecnología para atender una demanda internacional, además los productores exigen disminuir las trabas para la formalización de mypes como alternativa para consolidar los programas de apoyo y asistencia técnica. A continuación, se presentan algunas investigaciones realizadas en el ámbito internacional:

Aragundi & Aragundi, (2013). Desarrolló una investigación descriptiva tipo mixta con el objetivo de consolidar la oferta exportable al mercado de Suiza a través de la estrategia de asociatividad a los pequeños productores de uvilla desde el poblado de La Esperanza en Quito, Ecuador, el trabajo de campo utilizó una muestra de 31 agricultores de una población de 161 agricultores mediante un muestreo aleatorio simple, aplicándose una encuesta a profundidad compuesto por 23 preguntas, los resultados de la investigación determinaron que es factible consolidar una oferta exportable debido que los productores de uvilla están dispuestos a formar legalmente una asociación productora para exportar al mercado Suizo, asimismo los productores tienen mano de obra calificada que se aprovecharía para el proceso de recolección, clasificación y exportación del producto, el autor recomienda asistencia técnica para mejorar el sistema de riego y manejo del control de plagas.

Ibadango & Mallitaxi, (2016). Elaboró una investigación exploratorio experimental tipo cuantitativo con el objetivo de la proponer un modelo de asociatividad para la generación de oferta exportable a los productores de calzado de cuero para dama en la provincia de Tungurahua en Ecuador, el procedimiento para la recolección de la información utilizó una entrevista a profundidad dirigido a una muestra de 25 pequeños productores del sector del calzado en la provincia de Tungurahua, los resultados de la investigación determinó que los productores de calzado (para damas: zapatos de tacón, sandalias, botas y botines); cuentan con una oferta exportable desde Perú y formar asociatividad incrementa el desarrollo de la producción de calzado en la zona, satisfacer las necesidades del país y mejorar la calidad de vida de los productores de calzado en Tungurahua, el autor concluye que el impacto de la asociatividad se ve reflejado en el precio del producto, el investigador recomienda forman el consorcio para acceder a los beneficios que otorga la autoridad agrícola del país.

Lozano, (2010). Determinó en una investigación descriptiva que las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia les dificultan exportar sus productos agrícolas, porque, cuentan con una débil estructura financiera, bajo nivel de tecnología, que le proporcione una capacidad de producción significativa y una estructura de costos eficiente, proponiendo como solución la implementación de un modelo de asociatividad para que puedan potenciar su capacidad productiva y lograr mayores volúmenes de producción aplicando economía en escala, facilitando acceder a tecnología idónea para obtener certificaciones de calidad que exigen los mercados internacionales.

Mejía, (2011). Presentó una investigación descriptiva documental con la finalidad de identificar el impacto de la asociatividad las pymes ecuatorianas, el resultado de la investigación determinó que la asociatividad permitió el desarrollo de la producción, incrementó los niveles de productividad, además permitió aplicar economía de escala, mejorar la negociación y la internacionalización de las pymes a través del desarrollo de una oferta exportable, el autor recomienda a las autoridades reguladoras del gobierno disminuir las trabas para la legalización de las pymes y consolidar los programas de apoyo y asistencia técnica a los pymes

ecuatorianas, por último, el investigador recomienda al gobierno promover el modelo asociativo a través del ministerio de la producción.

Ramírez & Vergara, (2015). Mediante una investigación exploratoria realizado en la provincia de Ñuble en Chile a los pequeños y medianos productores agrícolas determinó la importancia de la asociatividad para el fortalecimiento de la competitividad y desarrollo sostenido del proceso de modernización productiva, los autores concluyeron que las Mype se asocian para disminuir sus costos y compartir riegos y recomienda al Gobierno a través de las distintas instituciones relacionadas, prestando servicios de orientación, apoyo financiero, proyectos, información, capacitación, entre otros, de forma directa y eficiente.

1.2 Bases teóricas

1.1.1 Asociatividad

1.1.1.1 Definición de la asociatividad

Otero (2008). La asociatividad es una herramienta de participación en donde se desenvuelven grupos de empresas de rubros similares, además se incluyen proveedores relacionados, permite la articulación horizontal entre las empresas y vertical entre proveedores del mismo rubro con clientes.

Ministerio de Agricultura, (2017). La asociatividad es una estrategia que busca la articulación ventajosa en el mercado para generar mejores oportunidades de desarrollo y condiciones de vida a los involucrados del proceso.

Rosales, (2013). Define la asociatividad como un mecanismo de integración entre productores (personas naturales o jurídicas), en donde cada individuo participante, mantiene su autonomía gerencial e independencia jurídica, decide participar voluntariamente en un esfuerzo conjunto con otros participantes para la búsqueda del objetivo común que fija la asociación.

1.1.1.2 Ventajas de la asociatividad

Rosales, (2013). Entre las distintas formas de potenciar un negocio en desarrollo, la tendencia de la asociatividad presenta ventajas, a continuación, se detallan:

- Reduce los costos operativos y administrativos.
- Madura el poder de negociación para los agricultores.
- Incrementa la productividad.
- Incorpora nueva tecnología.
- Accede a nuevos mercados con mayor demanda.
- Incrementa y mejora el intercambio de información.
- Accede a recursos financieros.
- Mejora el posicionamiento del mercado.
- Captar recursos materiales y humanos especializados.
- Establece estándares de calidad normados.
- Desarrolla nuevos productos.
- Permite el acercamiento entre el sector público y privado.

1.1.1.3 Proceso de desarrollo de la Asociatividad

Mincetur, (2017). El proceso de desarrollo de un programa de asociatividad se representa en tres etapas básicas, de la siguiente manera:

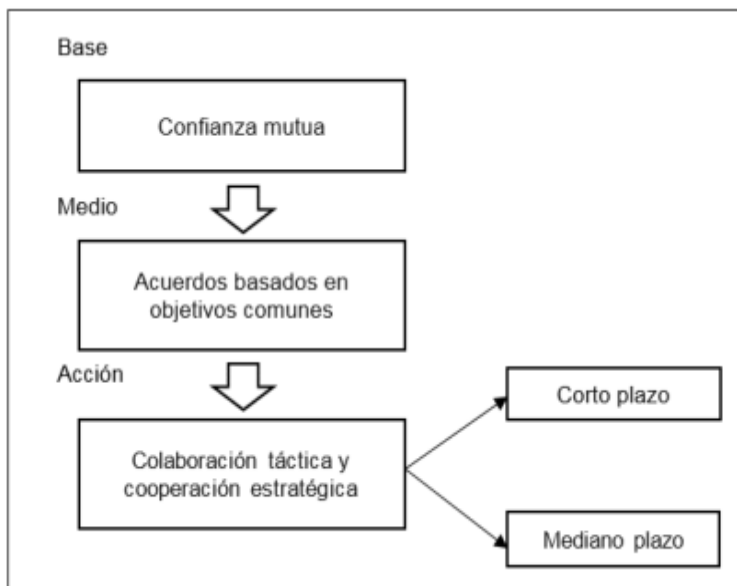


Figura 1: Proceso de desarrollo de la Asociatividad

Fuente: Mincetur. (2017)

La primera etapa predomina el acercamiento entre las partes involucradas, debe haber un ambiente de confianza, se conocen las expectativas, opiniones de cada

integrante, se argumentan los objetivos que permitan generar consensos y compromiso de cumplimiento; asimismo se definen roles y responsabilidades.

En la segunda etapa se formaliza el proceso de negociación, mecanismos de intercambios entre las partes involucradas, permite puntualizar a través de acuerdos y pactos lo dispuesto en los objetivos.

En la tercera etapa se delimita la nueva asociación, consiste en llevar a cabo las acciones y establecen los intercambios con su conveniente monitoreo para obtener los resultados esperados, estos hechos pueden tener un periodo de corto, mediano o largo plazo, según lo acordado en la primera etapa.

La disolución de la asociación puede generarse por bajos rendimientos de gestión, relación costo-beneficio negativa de una mala gestión, por ende, no se alcanzan los objetivos; esto puede considerarse una etapa adicional, el cual deben pasar todas las asociaciones.

1.1.1.4 Tipos de asociatividad

Mincetur (2017). Según la tabla 2, la asociatividad se compone en base a acuerdos y consensos entre todas las partes interesadas, según ese principio se identifican dos modalidades básicas:

Tabla 1: Tipos de asociatividad

Integración	Objetivo	Finalidad
Horizontal	Aumentar la capacidad de negociación	Genera una economía de escala que permita abastecer la demanda y los costos
Vertical	Desarrollar las actividades productivas y comerciales	Integra empresas que operan en industrias separadas, las integra verticalmente.

Fuente: Mincetur. (2017)

Mincetur (2017). El Congreso de la República del Perú, en el año 2012, mediante un proyecto de ley con la finalidad de promover la asociatividad agraria, reconoció dos tipos de asociatividad:

Tabla 2: Asociatividad Agraria

Tipos	Integrantes	Objetivo
Cadenas productivas	Por agricultores y empresas que se unen en etapas específicas	Fomentar la producción, transformación, comercialización y distribución, enfocado en uno o más productos.
Clúster	Por agricultores y/o empresas ubicadas en un espacio geográfico en común, relacionado por una actividad productiva especial.	Mejora las relaciones socio-económicas de los miembros, y combina competencia y colaboración con instituciones locales en algunos procesos.

Fuente: Mincetur. (2017)

Entre otros tipos de asociatividad se encuentran:

Consortio

La asociatividad consorcio, se caracteriza porque sus integrantes no pierden su individualidad, viéndose obligados a precisar un objetivo común, esta asociación tiene como finalidad agrupar las ofertas de productos o servicios nacionales y las demandas provenientes del exterior, busca aumentar su capacidad financiera y técnica. El consorcio permite incrementar la productividad, disminuir los costos, acceder a nuevas tecnologías, y responder a las acciones de los competidores.

Asociaciones de productores

La asociación de productores, tiene el manejo de los productores agrarios de un sector en respectivo, las labores se desarrollan de forma grupal, frente al mercado. La asociación está conformada por productores agrícolas que buscan adaptarse a la demanda del mercado, la producción y ofertas de otros integrantes, busca que los integrantes cumplan con normas de calidad, producción, comercialización, así como diseñar los programas del mismo.

Cooperativas

Las cooperativas son autónomas, está agrupada por personas de manera voluntaria para alcanzar necesidades económicas, además de sociales y culturales, esta asociación es controlada de manera democrática, todos sus asociados tienen el mismo derecho para contribuir en la toma de decisiones y dirección de la misma. Está integrada personas naturales, jurídicas, y cooperativas que decidan asociarse entre sí. La cooperativa agraria tiene por finalidad disminuir costos y tener una mejor integración en el mercado.

Joint Venture

Este modelo de asociación estratégica temporal de personas que comparten el mismo objetivo, permite a todas las partes por igual, obtener una mayor competitividad con menores riesgos, facilitando la entrada a nuevos mercados, acceso a mejor tecnología, conseguir capital de trabajo, reforzar la mano de obra, con el propósito de mejorar su capacidad productiva de bienes o servicios.

1.1.1.5 Pilares del éxito de la asociatividad

Arteaga (2015). La incertidumbre de pertenecer a una asociación que garantice el éxito de la misma, bajo ese contexto se ha determinado tres apoyos que avalan el éxito de una asociatividad: financiamiento, gestión y seguimiento.

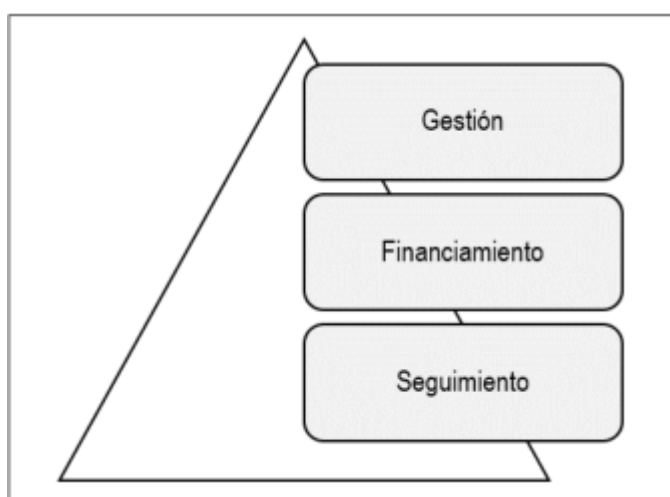


Figura 2: Pilares de la asociatividad:

Fuente: Arteaga (2015)

Gestión

Consiste en las habilidades de un líder con visión empresarial en la asociación, además de tener capacidad, técnica y empatía con los agricultores, tiene la capacidad de reconocer los problemas del mercado en oportunidades de desarrollo.

Financiamiento

El acceso al financiamiento se apertura con mayor frecuencia a las asociaciones formales, instituciones como: AGROIDEAS, AGROBANCO, Sierra Exportadora, organismos nacionales e instituciones internacionales, están dirigidas a facilitar el crédito a los miembros de la asociación.

Seguimiento

Este proceso está vinculado al tiempo de vida de una asociación, sugiriendo no solo la etapa de la implementación además un seguimiento, evaluación y control con una orientación ligado a la mejora continua.

1.1.1.6 Crédito agrícola como beneficio de la Asociatividad

Mostajo, (2019). Las entidades financieras promovidas por el Estado otorgan financiamiento a los productores agrícolas formales para asignarlo al capital de trabajo, sostenimiento de cultivos, acopio y comercialización de sus productos.

Este beneficio está dirigido a los micro y pequeños productores agrícolas, con la finalidad de impulsar su productividad e insertarlo en el sistema financiero, asimismo, este incentivo puede ser entregado como crédito individual o como crédito asociativo para el cual es requerimiento pertenecer:

- Junta de Riego,
- Asociaciones Productoras,
- Comunidades,
- Cooperativas, entre otros.

El gobierno peruano priorizará la atención de los pequeños agricultores que no cuentan con los medios para acceder a los créditos financieros por diferentes limitantes, entre la que predomina está la falta de títulos de propiedad de sus terrenos agrícolas que fueron heredados de sus padres y abuelos, (cerca del

50% de los agricultores en el país no cuentan con título de propiedad, siendo esta situación una limitante que no facilita su acceso al crédito), según comentó el titular del Ministerio de Agricultura y Riego. (Mostajo, 2019)

En el Perú, existe un aproximado de 80% de agricultores (1.8 millones) tienen menos de 5 hectáreas y cerca del 9% poseen entre 5 y 10 hectáreas, de este modo, cerca del 90% son pequeños y medianos agricultores.

Según el Ministerio de Agricultura y Riego (Mostajo, 2019) otra limitante que impide a los micro y pequeños productores para acceder al crédito, es la falla en el mercado financiero comercial, las entidades bancarias privadas exigen una serie de requisitos que no permiten al productor acceder al préstamo, además, de las altas tasas de interés, trámites engorrosos no permiten al micro y pequeño productor promedio insertarse en el sistema financiero.

El Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri, 2019) mediante el fomento de la Asociatividad quiere priorizar la atención a los productores organizados, siendo uno de los ejes principales para el financiamiento y seguro agrario, el Minagri trabaja en la organización de los productores, la mejora de la productividad y la articulación de los mercados.

El país cuenta distintos tipos de entidades financieras, que están reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, (SBS) ofertan créditos al sector agropecuario. A continuación, se identifican las instituciones financieras que cuentan con cartera en el sector agro.

Empresa bancaria con cartera agropecuaria:

1. Agrobanco
2. Banco continental
3. Banco de Comercio
4. Banco de Crédito
5. Banco Financiero
6. Banco GNB
7. Citibank del Perú
8. Cofide
9. Interbank
10. Mi Banco
11. Nación

12. Santander Perú
13. Scotiabank Perú
14. Banbif
15. ICBC Bank

Empresas financieras con cartera agropecuaria:

1. Compartamos Financiera
2. Financiera Proempresa
3. Financiera Credinka
4. Financiera Confianza
5. Crediscotia
6. Financiera TFC
7. Financiera Efectiva
8. Financiera Qapaq
9. Financiera Oh
10. Mitsui Auto Finance

Cajas Rurales de Ahorro y Crédito-CRAC con cartera agropecuaria:

1. CRAC Prymera
2. CRAC Los Andes
3. Crediraz
4. CRAC Sipán
5. CRAC Incasur
6. CRAC Del Centro

Cajas Municipales de Ahorro y Crédito-CMAC con cartera agropecuaria:

1. CMAC Sullana
2. CMAC Arequipa
3. CMAC Cusco S A
4. CMAC Huancayo
5. CMAC Ica
6. CMAC Mayna
7. CMAC Paita
8. CMAC Tacna
9. CMAC Lima
10. CMAC Piura
11. CMAC Del Santa
12. CMAC Trujillo

Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa con cartera agropecuaria:

1. EDPYME Alternativa
2. EDPYME Credivisión
3. EDPYME Marcimex S.A.
4. EDPYME Solidaridad

5. EDPYME BBVA Consumer Finance
6. EDPYME Santander

Los préstamos otorgados al sector agropecuario de Agrobanco ha mostrado un cambio en la tendencia en los últimos años, los cuales han evidenciado una contracción, el saldo de la cartera se incrementó a S/. 1,558.5 millones a julio 2017, lo que representó una reducción de 6.2% respecto a similar periodo del año anterior, los movimientos anteriores forman parte de la reorientación del banco para la colocación de créditos al segmento minorista de pequeños y medianos productores agrícolas.

Tabla 3: *Colocaciones de crédito anual*

Años	2014	2015	2016	2017	2018
Colocaciones en Millones S/.	563.75	1,176.68	1,460.70	1,662.11	1,558.49

Fuente: Agrobanco (2019)

En cuanto a la distribución de las colocaciones por región geográfica, en términos cuantitativos, se tiene mayor participación en la región costa, debido al financiamiento de empresas agroexportadores que demandan mayores créditos, en la sierra destacan los créditos para la crianza del ganado y el cultivo de papa, por último, los préstamos son otorgados en la selva principalmente para el financiamiento del cultivo de café.

Tabla 4: *Colocaciones de créditos por región*

Regiones	Saldo (millones S/.)	Número de créditos
Costa	791.10	12,327
Sierra	441.96	31,079
Selva	325.43	25,303
Totales	1,558.49	69,709.00

Fuente: Agrobanco (2019)

Las colocaciones realizadas se concentran en el segmento No Minorista, los cuales representa el 49% del total de la cartera hasta julio 2018, asimismo, los créditos otorgados a las pequeñas empresas y microempresas alcanzaron el 28

y 23%, respectivamente, del total de las colocaciones, esta figura ha permitido el crecimiento y desarrollo de la agroexportación durante los últimos años.

Tabla 5: *Cartera de Colocaciones al segmento minorista y no minorista*

Tipo de crédito	Financiamiento	Refinanciamiento	Cartera atrasada	Totales	%
Minorista	693.56	43.12	61.28	797,96	51%
Microempresa	323.49	10.44	22.34	356,27	23%
Pequeñas empresas	370.07	32.67	38.94	441,68	28%
No Minorista	493.56	57.83	209.14	760,53	49%
Sistema financiero	1.00	-	-	1,00	0%
Entidades del sector	3.07	-	0.31	3,38	0%
Grandes empresas	135.32	-	58.51	193,83	12%
Medianas empresas	354.17	57.83	150.31	562,31	36%
Totales	1,187.13	100.95	270.42	1558,5	100%

Fuente: Agrobanco (2019)

1.1.2 Oferta exportable

1.1.2.1 Definición de oferta exportable

Mincetur, (2014). Define oferta exportable a la cantidad de bienes o productos que se encuentran en situación para ser exportados desde un país, además, el bien es producido aplicando economía en escala para satisfacer la demanda nacional e internacional de manera estable y continúa.

Rodríguez, (2013). Define la oferta exportable como la interrelación de la capacidad económica, financiera y de gestión adecuada de una organización, además indica que la oferta exportable no consiste únicamente en asegurar el volumen de producción para atender la demanda del mercado internacional, sino además cumplir con los requerimientos solicitados.

1.1.2.2 Elementos de una oferta exportable

Según Mincetur, (2014) el desarrollo de una organización que ofrece una oferta exportable implicaría 4 capacidades básicas:

Tabla 6: Elementos de una oferta exportable

Capacidad física	Capacidad económica
Vinculada a la capacidad instalada de la empresa y comprende los insumos, tecnología y disponibilidad del producto para atender una demanda, la finalidad es minimizar riesgos por incumplimiento, se enfoca en atender las exigencias del cliente.	Vinculada a solventar el proceso y costo de exportación, además de destinar recursos propios para el desarrollo de las actividades y cumplir con las disposiciones del entorno competitivo.
Capacidad financiera	Capacidad de gestión
Vinculada a destinar fondos a las actividades del proceso de exportación mediante la gestión y manejo de recursos de terceros, obtenidos a través del financiamiento.	Vinculada a gestionar la disposición del producto al mercado de manera competitiva, cumpliendo los objetivos respaldado por un conjunto de profesionales especializados con experiencia en el desarrollo de estrategias de internacionalización.

Fuente: Mincetur, (2014)

1.1.2.3 Implicancias de una oferta exportable

Méndez, (2013). Algunos productos provenientes de la costa, sierra o selva tienen un valor intrínseco, pero este se reduce al no disponer de las condiciones favorables para su transporte, transformación o promoción; una oferta exportable competitiva implica:

Precio competitivo

Capacidad de poder cotizar el producto de una manera competitiva, implica contar con información del mercado y el manejo eficiente de costos, tales como el financiamiento, alternativas de suministro, incentivos.

Estándares de calidad

Barreras de ingreso a un mercado extranjero relacionado al cumplimiento de requisitos establecidos en el producto por el mercado importado.

Oportunidad de entrega

Uno de los factores que garantiza la calidad, es la entrega del producto en las condiciones requeridas y el tiempo exacto que el cliente requiere, resultado de una logística eficiente, infraestructura descentralizada y proceso estructurado.

Desafíos priorizados

Las actividades a priorizar conforman a una amplia agenda, para ello se sugieren aspectos fundamentales como infraestructura, planificación e intervención de la gestión del talento humano.

1.1.3 Micro y pequeños productores

1.1.3.1 Definición de micro y pequeño productor

Se definen como personas naturales que desempeñan como actividad principal es la agricultura, ganadería, y/o agroforestal, abarcando las actividades de procesamiento y transformación de los productos que cosechan. (Minagri, 2015)

1.1.3.2 Productor agrario

Es una persona natural o jurídica que toma las decisiones sobre la utilización de los recursos disponible (suelos) para fines de comercialización agraria, además asume la responsabilidad técnica y económica durante el proceso de producción agraria. (Minagri, 2015).

1.1.3.3 Características del productor agrario

Minagri, (2015). Describe las principales características del producto agrario:

- Predomina el uso de la fuerza en el trabajo familiar
- Acceso limitado a los recursos de tierra, agua
- Limita o escaso acceso a capital
- Orientado al autoconsumo
- Insuficiente disponibilidad de ingresos para garantizar la producción
- No emplean asalariados permanentes
- Limitado acceso a información de precios

1.2 Definición de términos básicos

1. **Agrobanco.** Entidad sin fines de lucro, que orienta su atención mediante asistencia técnica al segmento de pequeños y medianos productores en zonas rurales. (Agrobanco, 2018)
2. **Agroideas.** Unidad ejecutora que fomenta la asociatividad, tecnología y mejora la gestión operando como socio estratégico en el campo de los negocios sostenibles a nivel nacional. (Agroideas, 2018)
3. **Asistencia técnica.** Servicio independiente prestado a una persona natural o jurídica con la finalidad de proporcionar conocimiento tenido especializados necesarios para cierta actividad (La Torre, 2008)
4. **Barreras de mercado.** Se refiere a barreras de entrada a un mercado que representan obstáculos de diversos tipos y dificultan el ingreso al mercado de una empresa, marca o producto. (Mestre, 2018)
5. **Cosecha.** Se define como la acción de recolectar frutas o verduras, que proporciona la tierra, por lo general, obtenidos mediante los cultivos. (Mora, 2018)
6. **Costo-beneficio.** Estudio que identifica el retorno no solo financiero de la inversión monetaria, social o medioambiental, siendo necesario para la toma de decisiones y viabilidad de un proyecto. (Sinnaps, 2018)
7. **Cultivo.** Se considera como la práctica de sembrar semillas dentro de la tierra y realizar las acciones necesarias para obtener frutos de las mismas. (Mora, 2018)
8. **Economía en escala.** Cuando una empresa alcanza un nivel óptimo de producción con un menor costo por cada unidad que produce. (Martínez & Vidal, 2013)
9. **Estándares de calidad.** Niveles mínimos y máximos aceptado de calidad que debe tener como resultado de una actividad para ser empleado como parámetro de medición. (Ministerio de Producción de Colombia, 2018)
10. **Exportación.** Se define como cualquier bien o servicio vendido o enviado con fines comerciales a un país extranjero (Maldonado, 2006)
11. **Gestión del talento humano.** Proceso que busca la comunicación entre los colaboradores y la organización involucrándolos con sus necesidades con la finalidad de motivarlos. (Vallejo, 2016)

- 12. Lechuga.** Se define como una planta hortícola de hojas grandes, verdes, agrupadas en roseta, en el centro nace un tallo cilíndrico ramificado que lleva en el ápice numerosos capítulos amarillos y fruto seco, gris con una única semilla. (Minagri, 2018)
- 13. Mercado internacional.** Conjunto de actividades comerciales realizadas entre organizaciones de diferentes países que incluye mercancía, servicios e incluso bienes financieros. (Minagri, 2018)
- 14. Plagas agrícolas.** Se refiere a todos los animales, plantas que tienen un efecto negativo sobre la producción agrícola. (Sánchez, 2001)
- 15. Producción.** Se denomina producción a cualquier tipo de actividad destinada a la fabricación, elaboración de bienes o servicios. (Minagri, 2018)
- 16. Requisito sanitario.** Título que certifica y garantiza la procedencia, producción, almacenamiento y transporte de los alimentos para el consumo humano. (Valderrama, 2006)
- 17. Requisitos fitosanitarios.** Documento que declara que el producto no constituye una vía potencial de plagas (Shumeta, 2010)
- 18. Sistema de riego.** Sistema de riego agrícola aplicando tecnología que no solo optimiza el volumen de agua, además regula el control de humedad del suelo considerable para el cultivo. (Mora, 2018)

CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Formulación de hipótesis general y específicas

2.1.1 Hipótesis General

La capacidad productiva y el nivel de organización influyen en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de Lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral

2.1.2 Hipótesis Específicas

- El nivel productivo influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral
- El nivel de organización influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral

2.2 Variables y definición operacional

Tabla 7: Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Ítems del cuestionario
Asociatividad (VD)	Mecanismo de cooperación entre empresas que voluntariamente deciden participar en conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo en común manteniendo su independencia	Modelo de gestión como alternativa para el desarrollo empresarial para promover las exportaciones en las pequeñas y medianas empresas.	¿Cuántas personas laboran en su negocio? ¿Cuántos especialistas hay dentro del negocio? ¿Cuáles? ¿Cuál es el nivel académico de la persona que gerencia el negocio? ¿Está en la capacidad de aumentar la producción de lechuga? ¿Qué dificultades afronta para acceder a la materia prima?

	jurídica y autonomía gerencial (Mincetur, 2018)		<p>¿Cuál es el nivel de tecnología que utiliza actualmente?</p> <p>¿Conoce de una tecnología que pueda reemplazar sus equipos y aumentar la producción?</p>
Oferta exportable (VD)	Disponer con medios para obtener bienes solicitados por los clientes y satisfacer las necesidades del mercado destino, asimismo se exige que las empresas tengan una óptima capacidad financiera, económica y de gestión. Minagri (2017)	Tener la capacidad económica, financiera y de gestión empresarial para producir bienes o servicios y exportar hacia el mercado internacional.	<p>¿Cuánto es el nivel de producción mensual?</p> <p>¿Con que frecuencia deja de producir y cuáles son los motivos de las paradas?</p> <p>¿Produce para atender la demanda o para asegurar stock?</p> <p>¿Cuenta con un stock de inventarios?</p> <p>¿El área de almacén tiene personal propio?</p> <p>¿El local del negocio es propio o alquilado?</p> <p>¿Cuenta con un almacén apropiado que garantice la calidad del producto?</p>

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico

3.1.1 Diseño de investigación

Una investigación no experimental se realiza sin manipular deliberadamente las variables, basándose fundamentalmente en la observación del sujeto de estudio de los fenómenos tal como se dan en un contexto natural. (Bernal, 2006)

Esta investigación corresponde a una investigación no experimental, porque en ello el investigador observa los fenómenos tal y como ocurren naturalmente, sin intervenir en su desarrollo.

3.1.2 Alcance de investigación

La investigación descriptiva es utilizada para describir características de una población estudiada que permita conocer actitudes, costumbres y situaciones predominantes a través de la descripción. (Van Dalen, 2010)

El diseño de investigación tiene un alcance descriptivo, porque existe bibliografía sobre el tema, también porque el proyecto implicó observar y describir el comportamiento de los productores de lechuga en la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama, provincia de Huaral en Lima, sin influir en los sujetos, además, el investigador utilizó un diseño no experimental porque no manipuló las variables.

3.1.3 Enfoque de investigación

Una investigación cuantitativa recaba y analiza datos numéricos en relación a determinadas variables, que han sido establecidas previamente, utilizando instrumentos de investigación que forman parte estadístico. (Muñoz, 2015)

En cuanto al enfoque de investigación fue cuantitativa, porque los datos de la información recabada implicaron entrevistas a profundidad con los productores.

La variable dependiente es el efecto que se genera la manipulación de la variable independiente Muñoz, (2015), de esta manera, la presente investigación utilizó como variable dependiente: la asociatividad, y como variable independiente: desarrollo de la oferta exportable.

3.1.4 Tipo de investigación

La investigación aplicada busca formar nuevos conocimientos con una aplicación directa a los problemas del sector productivo. (Bernal, 2006)

El tipo de investigación fue aplicada porque el proyecto buscó sugerir propuestas con conocimiento de aplicación directa a los problemas que afrontan los productores de lechuga para producir y comercializar en el mercado peruano desde la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama en la provincia de Huaral.

3.1.5 Unidad de investigación

La unidad de investigación fueron los productores de lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral, asimismo se trabajó utilizando instrumentos estandarizados como un cuestionario estructurado cuantitativo usando el software estadístico y el MS Excel para el análisis de los resultados.

3.2 Diseño muestral

Para la presente investigación se trabajó con los siguientes datos de población y muestra.

3.2.1 Población

La población estuvo conformada por todos los agricultores que producen lechuga y habitan dentro de la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama en la provincia de Huaral en Lima.

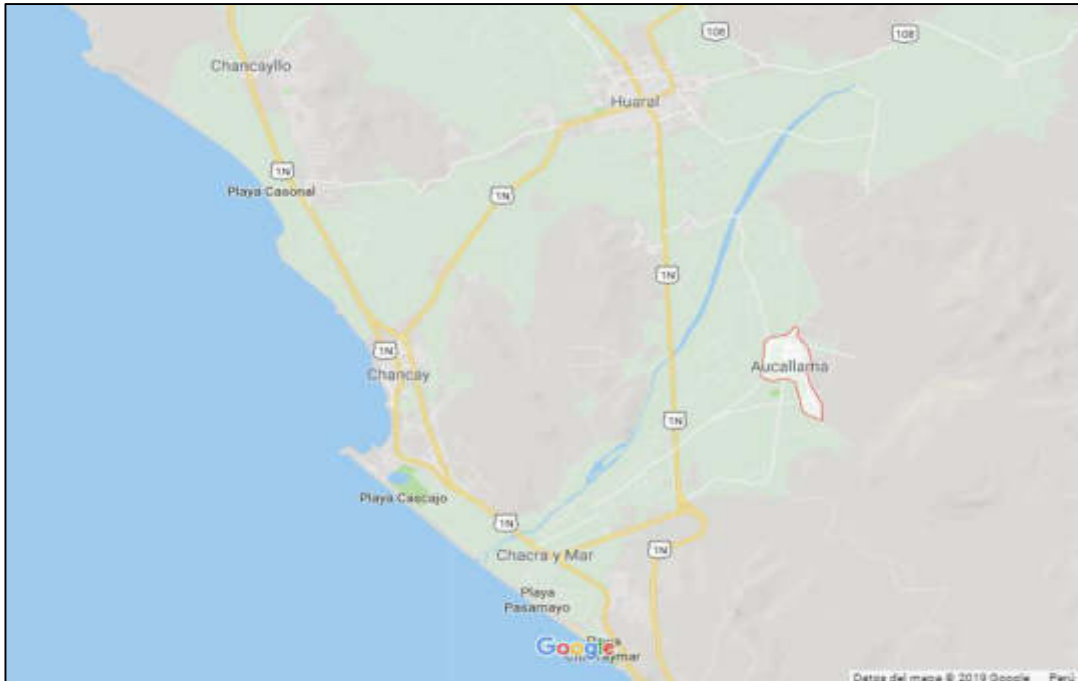


Figura 3: Ubicación de Aucallama en Huaral

Fuente: Google Maps, (2019)

Aplicando los criterios de inclusión y exclusión se detallan las características básicas de la población:

1. Se incluyeron a todos los agricultores que viven en la Cooperativa Boza, tiene sus chacras o alquilan las chacras para el cultivo de lechuga.
2. Se incluyeron a todos los agricultores que producen lechuga indistinta sea el tipo o especie de lechuga que produce, asimismo, si compran los plantines ya germinados para el sembrío directo.
3. Se incluyeron en la entrevista a los micros o pequeños productores de lechuga de la Cooperativa de Boza.
4. Se excluyeron de la investigación a los peones o ayudantes.
5. Por último, se excluyen de la investigación a las medianas o grandes empresas que acopian a través de intermediarios la producción de lechuga.

3.2.2 Muestra

Para el cálculo del tamaño de la muestra se incluyen a todos los micro y pequeños agricultores de lechuga, de una población conformado por 50 agricultores que habitan dentro de la Cooperativa Boza en el distrito del Aucallama en Huaral, dicha información se obtuvo de la última Encuesta

Nacional Agropecuaria (ENA) elaborado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2015).

Tabla 8: Comité de Regantes en Aucallama

Ítem	Comités de regantes en Aucallama	Productores Inscritos
1	Aucallama	18
2	San Graciano	23
3	Gramadales	25
4	Yanacones	36
5	Boza	50
6	Parceleros	30
7	Monte Chico	26
8	San Luis	19

Fuente: Perutoptours (2018)

En cuanto al muestreo, se aplicó la técnica de muestreo aleatorio simple, para que todos los sujetos tengan igual de posibilidad de ser seleccionado para la muestra, a continuación, se presenta la fórmula para obtener el tamaño de la muestra necesaria para el trabajo de campo:

Para obtener la muestra se considera los siguientes datos:

Z =	1,95
N =	50
P =	0,6
Q =	0,4
E =	0,04

Formula de muestreo aleatorio simple:

$$n = \frac{Z_{1-\alpha/2}^2 \times P \times Q \times N}{E^2 \times (N - 1) + Z_{1-\alpha/2}^2 \times P \times Q}$$

Reemplazando valores en la fórmula:

$$n = \frac{46,0975}{3,56195} = 13 \text{ encuestados}$$

Por lo tanto, la muestra utilizada para el trabajo de campo serán 13 micros y pequeños productores de lechuga en la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama en la provincia de Huaral en Lima.

3.3 Técnicas de recolección de datos

Para la técnica de recolección de datos, se realizó mediante entrevista a profundidad dirigido a los micros y pequeños productores de lechuga en la Cooperativa de Boza, en el distrito de Aucallama, provincia de Huaral en Lima.

Para el instrumento de recolección de datos, se utilizó la técnica de la entrevista a profundidad y como instrumento el cuestionario estructurado, compuesto por 34 preguntas, con la finalidad de identificar e interpretar los factores que limitan el desarrollo de un modelo de asociatividad para el desarrollo de la oferta exportable de Lechuga desde la Cooperativa de Boza, en el distrito de Aucallama, provincia de Huaral en Lima.

Para la distribución de las preguntas del instrumento de investigación, se delimitó las principales variables medibles, se revisó la bibliografía de cada una de ellas, definiéndose en el problema de investigación, objetivos e hipótesis para determinar con precisión y operacionalizarlas; la lista de ítems se colocó en su respectiva alternativa y agrupadas por áreas temáticas (dimensiones) según la conveniencia del caso.

3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información

Para el procesamiento de la información, se tabuló todas las respuestas de las entrevistas utilizando el MS Word, luego de ingresar la información se importó al MS Excel estableciendo sus categorías según los indicadores para su cuantificación y análisis de resultados, luego de ingresar toda la información se importó al software estadístico SPSS, el cual permitió hallar la fiabilidad de la información e instrumento mediante el indicador Alfa de Cronbach que se indica en el anexo 7.

La presente investigación se realizará ejecutando el siguiente procedimiento:

1. Se solicitó el apoyo de un poblador que radica en la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama en la provincia de Huaral, que conozca a los agricultores y en donde se realizará las encuestas.
2. Se diseñó un programa de ruta para realizar las visitas en cada lugar donde se encontraron los agricultores.
3. Se procedió a realizar las entrevistas a profundidad según la fecha y hora programada.
4. Se evidenció el trabajo de campo mediante fotografías y grabación del audio de las entrevistas.
5. Al finalizar las entrevistas, se procedió a tabular la información en una base de datos de MS Word. (Ver anexo 5)
6. Se analizó la tabulación de datos con el MS Excel, para el diseño de los gráficos y posterior interpretación de los resultados.
7. Para el análisis de fiabilidad del instrumento se empleó el SPSS, mediante el software estadístico versión 23.
8. Se analizó los gráficos por cada resultado de la investigación.

3.5 Aspectos éticos

La presente investigación empírica, se diseñó teniendo en cuenta las normas establecidas por el Consejo Universitario de la Universidad de San Martín de Porres según Resolución Rectoral y se sustenta en base a la Guía para la elaboración de la tesis presentado por Vara, (2010) y en base a la Guía para la elaboración de las tesis y los trabajos de investigación de la Universidad de San Martín de Porres. Según el marco normativo de la Ley Universitaria 30220-2014 Por lo tanto, esta investigación es original y de propiedad íntegra del investigador.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 Resultados de la investigación

En el presente capítulo se detallan los resultados obtenidos en el trabajo de campo realizado en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama, provincia de Huaral en Lima. (ver anexo 6. Análisis estadístico de las hipótesis)

El trabajo de campo tuvo como finalidad identificar qué factores influyen para el desarrollo de un modelo de asociatividad que pudiera mejorar la producción de lechuga hacia una oferta exportable desde Aucallama, la información se obtuvo mediante el empleo de un cuestionario estructurado dirigido a los productores de lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama.

4.1.1 Descripción de la muestra

Durante el desarrollo del trabajo de campo, no se pudo ubicar a toda la población de productores de lechuga porque se encontraban de viaje en otro punto del país, asimismo, para la recolección de datos utilizó la técnica de la encuesta y como instrumento un cuestionario estructurado, se seleccionaron al azar a trece agricultores, todas las preguntas fueron respondidas de manera voluntaria y anónima.

4.1.2 Análisis exploratorio

Es necesario recalcar que el instrumento utilizado para el trabajo de campo en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama fue validada a través de 3 docentes especialistas en el área de Negocios Internacionales, dichos expertos se encargaron de corregir y validar el instrumento con la finalidad de obtener la información requerida según los objetivos de la investigación.

Para determinar la confiabilidad de la información, todas las entrevistas fueron grabadas en audio con el consentimiento de los entrevistados, asimismo se realizaron tomas fotográficas en los campos de cultivo de lechuga.

En cuanto al margen de error no lo hubo, debido a que todas las respuestas del cuestionario fueron respondidas, no hubo preguntas sin responder y los entrevistados participaron voluntariamente con el investigador.

Para el análisis estadístico, los datos de la matriz de tabulación fueron exportados hacia el programa estadístico SPSS versión 23, asimismo se calculó la fiabilidad de la información aplicando Alpha de Cronbach con un valor de 0,938 lo que demuestra que la información obtenida es fiable. (Ver anexo 7)

Para el análisis e interpretación de resultados, se utilizó el software estadístico SPSS versión 23, obteniéndose los gráficos y tablas de frecuencias para su respectiva interpretación.

4.1.3 Identificar los factores que influyen en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de Lechuga

El presente informe demuestra los resultados del trabajo de campo realizado a una muestra de productores agrícolas en la Cooperativa Boza, con la finalidad de identificar los factores que limita el desarrollo de la producción y formalización de un modelo de asociación de productores. Por lo tanto, para identificar estos factores se divido la problemática en los siguientes objetivos:

- Determinar la influencia de la capacidad productiva en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza en Huaral
- Determinar la influencia del nivel de organización en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza en Huaral

Luego de finalizado las entrevistas a los productores agrícolas de lechuga en la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama, provincia de Huaral, se presentan los resultados obtenidos por cada objetivo propuesto.

4.1.4 Determinar cómo influye la capacidad productiva en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta a los productores de lechuga

Para determinar cómo influye la capacidad productividad en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta a los productores de lechuga en la Cooperativa Boza, y se observó el proceso de producción de lechuga, asimismo, se aplicó un cuestionario estructurado a una muestra de 13 agricultores en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral.

4.1.4.1 Capacidad productiva

4.1.4.1.1 Mano de obra

Los productores de lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral, contratan a personas (hombres o mujeres) con o sin experiencia en la agricultura para la siembra de plantines, son los mismos encargados del campo agrícola quienes adiestran y entrenan a los trabajadores la manera correcta como deben de sembrar, desyerbar maleza, regar e incluso recoger la lechuga y apilar en jabas plásticas, esta práctica lo realizan el mismo día de trabajo.

Plantación: Para la producción de lechuga los productores utilizando plántulas producidas en semillero de unas 3 semanas que es cuando se lleva a cabo la plantación, para la preparación de la tierra y trasplante de la plántula requiere entre 8 a 10 personas por hectárea.

Fumigación y Riego: La fumigación de los campos de lechuga se realiza de manera artesanal, con el apoyo de 2 personas quienes riegan empleando un equipo kit de fumigación, una mochila fumigadora agrícola.

Desyerbar: Para que las plantas no entren en contacto directo con la mala yerba evitando así la disminución de sus nutrientes, se emplean hasta 10 personas, quienes quitando todo tipo de malezas

Recojo: El recojo es mediante el corte de la lechuga con la ayuda de una navaja cortando las plantas por la base, se envuelve en un film plástico y se colocan en cajas o jabas plásticas para su posterior traslado, para la recolección de la lechuga se emplean un mínimo de 8 personas por hectárea.

El inicio para etapa del proceso de producción de lechuga lo determina el encargado de las tierras agrícolas, asimismo, de la selección y contratación de personal de apoyo para el campo, la jornada diaria por cada trabajador se aproxima a 30 soles diarios.



Figura 4: ¿Cuántos trabajadores laboran en la empresa?

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas

4.1.4.1.2 Recursos

El gran problema que sufren los pequeños productores en la Cooperativa Boza es la contaminación del agua de acequias que sirven para regar sus campos de cultivo, lo que los limita a obtener productos certificados.

Contaminación: En la jurisdicción de Aucallama los productores de lechuga y hortalizas manifestaron su preocupación respecto a la alta contaminación que en dicho distrito se vienen produciendo, esto es por el funcionamiento de una ladrillera instalado no menos de 6 años a pocos metros del ingreso a Aucallama, los pobladores indicaron que a pesar de las constantes notificaciones y denuncias el alcalde del distrito parece hacer caso omiso al reclamo de los agricultores.

Agua: Según los pobladores de Aucallama desde hace muchos años se instalaron en diversos centros poblados chancherías informales que han ocasionado la contaminación del agua que circula a través de los canales de regadío (acequias), en esos lugares el olor es nauseabundo, el reclamo de los productores es que estas chancherías contaminan el agua con restos fecales y

estas aguas recorren los campos agrícolas en Aucallama sin recibir tratamiento alguno previo, asimismo, la falta de agua en Aucallama es constante, los productores reclaman que en la Cooperativa Boza reciben agua a penas 25 minutos por día para su cultivo.

Organización: La desorganización de los productores en la Cooperativa Boza es notoria, no hay diversificación de productores de cultivo, no se han identificado gremios o asociaciones de productores de lechuga, los productores son independiente y no tienen interés en formar asociaciones.

Plagas: Una de las plagas que causa mayor daño al cultivo de lechuga es el Trips, su daño es por la transmisión del virus del bronceado del tomate, otra plaga es el virus de la lechuga, la transmisión de este virus está implicada por el pulgón, *Myzus persicae* y *Aphis gossipii*, otras plagas de importancia es la mosca blanca y los minadores, entre las enfermedades foliares cabe destacar el Mildium y *Botrytis*, entre las enfermedades del suelo figuran *Sclerotinia* y *Bisoctonia*.



Figura 5: Principales problemas que enfrenta como productor

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas

4.1.4.1.3 Tecnología

Los agricultores de la Cooperativa Boza en el distrito de Aucallama producen lechugas, betarraga, rabanitos, culantro, perejil, albahaca, cebolla china y otras verduras y hortalizas para atender la demanda de mayorista en Lima, aunque no lo hacen directamente son los intermediarios que proporcionan información referente a que verduras deben de producir según la temporada, la estimación es empírica asimismo como la cantidad de hectáreas que deben cultivar.

De este modo, se referencia que los productores agrícolas en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama no aplican un procedimiento o técnica que asegure cuando y cuanto se debe de producir para atender la demanda en Lima, son los intermediarios que fijan las cuotas en base su experiencia, aunque eso no asegura que el total de la producción sea colocado directamente a los puntos de venta en Lima, porque también se han visto diversos casos que la sobreproducción de lechuga ha ocasionado que el precio del producto disminuya a tal punto que no logran recuperar el costo invertido en la producción.

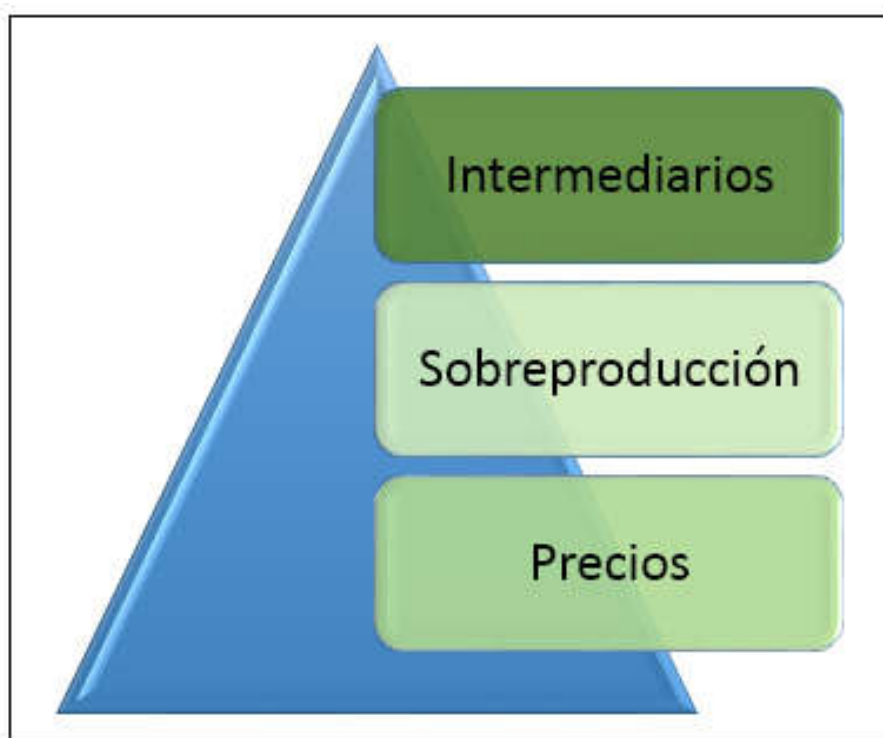


Figura 6: ¿Tiene acceso a información para identificar la demanda?

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas

4.1.4.2 Desarrollo de oferta exportable

4.1.4.2.1 Nivel producción

En la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama, la producción de lechuga no es mediante una siembra directa casi siempre es utilizando el trasplante, además hay cultivos que son trasplantados casi a 100%: alcachofas, coliflor y pimientos. Además, otros cultivos como espinaca, cebolla china, con alta densidad de siembra, son plantados de manera directa asegurando la calidad del cultivo.

La manera de cómo ha mejorado la calidad de la lechuga es porque aplican la técnica del trasplante, y la razón para el uso extensivo de siembra directa en lugar de utilizar trasplantes, se debe a factores como: reducir los costos de producción, la percepción de una mejor calidad del producto, y mejorar la vida de las plántulas en anaqueles, la variedad de lechuga que producen en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama es lechuga criolla, romana y cogollo.

La calidad de la lechuga va a depender en el momento del trasplante de la plántula a la tierra lo que provocaría la podredumbre del cuello y no desarrollo de la lechuga, después del trasplante de lechuga recomiendan riego por aspersión de manera frecuente y con poca cantidad de agua para facilitar el arraigo de la planta.

Además, los productores de lechuga en la Cooperativa Boza no emplean el sistema hidropónico por la falta de información, no muchas personas conocen lo que es un cultivo hidropónico ni cómo funciona, consideran que la hidroponía es algo costoso y que la responsabilidad del cuidado de la planta es alta, es necesario contratar a un agricultor que este permanentemente vigilando el riego de las plantas y el suministro de los nutrientes es frecuente.

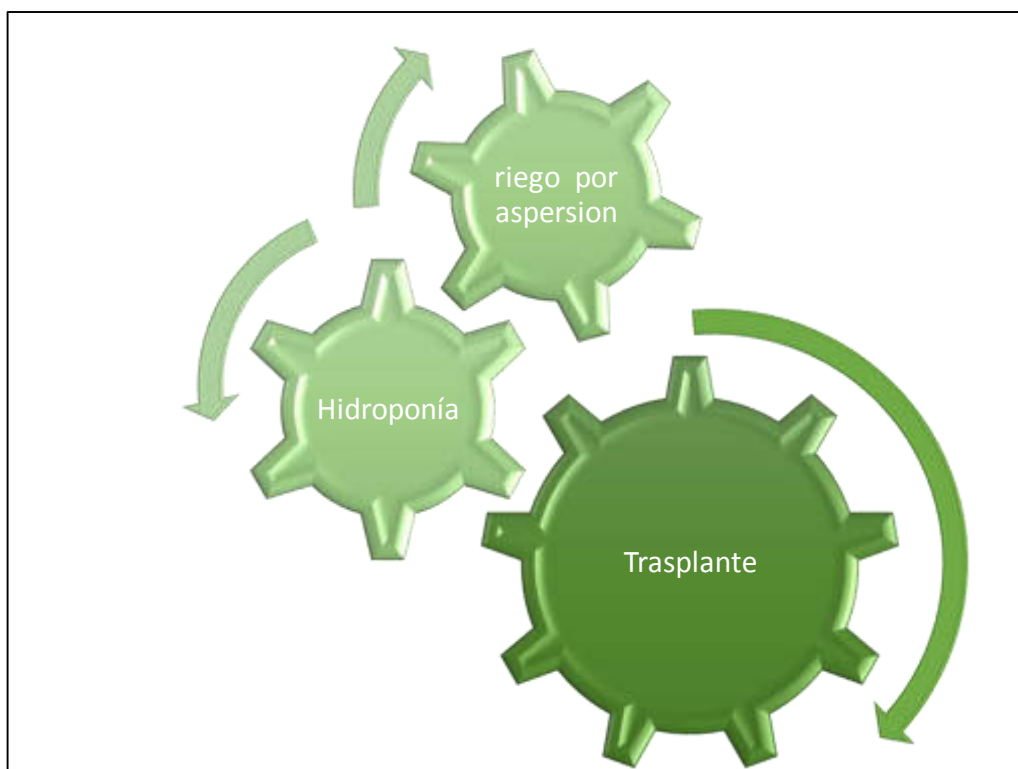


Figura 7: ¿De qué manera ha mejorado la calidad de la lechuga?

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas

4.1.4.2.2 Infraestructura

Los productores de lechuga en la Cooperativa Boza reclaman la ausencia del Estado, ellos manifiestan que nunca han recibido apoyo del gobierno o alguna entidad pública, mucho menos del gobierno regional de Huaral, consideran que el gobierno no apoya al productor agrícola.

En cuanto a la capacitación o asistencia técnica son los mismos agricultores que solicitan ayuda, pero únicamente para el tratamiento de las plagas y epidemias que pudieran afectar la producción de lechuga u otras verduras, en este caso se acercan a los laboratorios o empresas distribuidoras de insumos químicos para adquirir previa capacitación de un técnico, la inducción del preparado y modo de aplicación se realiza siempre en el campo, de este modo es la única capacitación que reciben los productores agrícolas en la Cooperativa Boza.

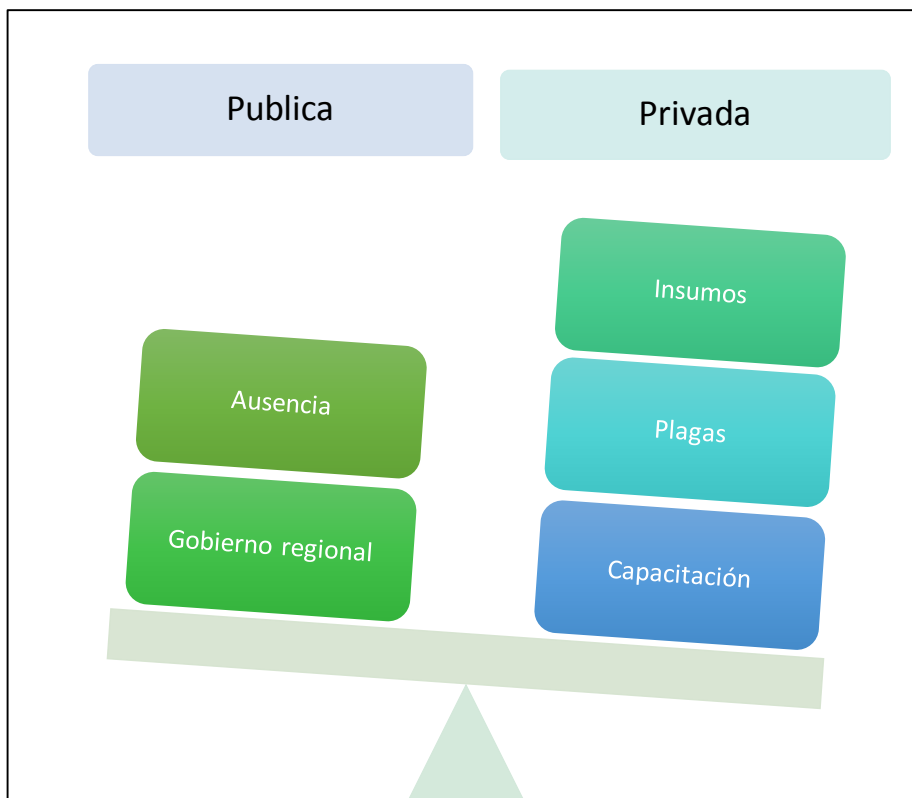


Figura 8: ¿Ha recibido asistencia técnica o alguna capacitación?

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas

4.1.5 Determinar cómo influye el nivel de la organización en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de Lechuga

Para determinar cómo influye el nivel de la organización de los productores en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de Lechuga en la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama en la provincia de Huaral, se aplicó un cuestionario estructurado a una muestra de 13 agricultores que radican en la Cooperativa Boza.

4.1.5.1 Nivel de organización

4.1.5.1.1 Gestión

En la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama, no existe ninguna asociación de los productores de lechuga, según comentaron algunos agricultores no quieren arriesgar su capital o lo poco que tienen, nadie quiere asumir la responsabilidad de liderar una asociación.

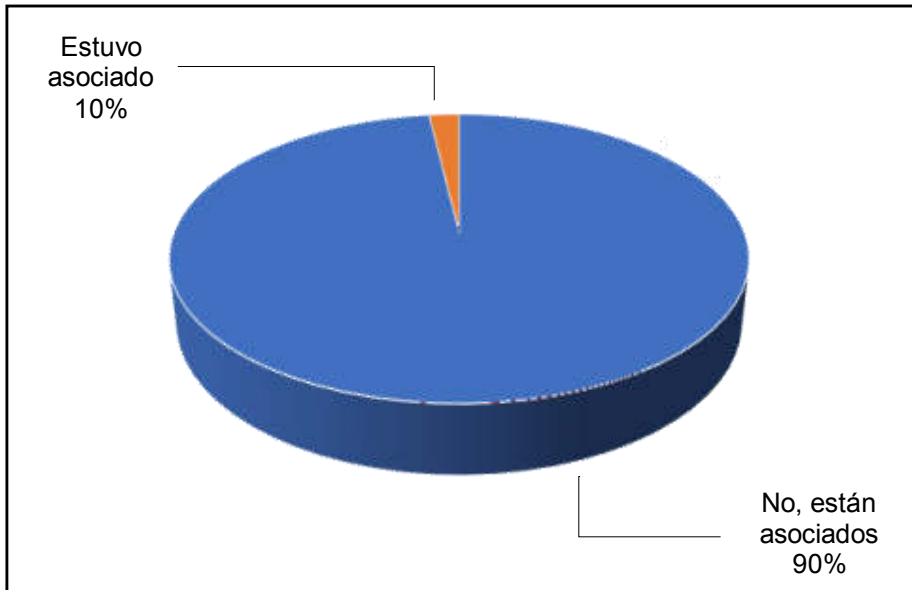


Figura 9: ¿Pertenece a alguna asociación de productores?

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas

La situación actual de los productores de lechuga en la Cooperativa Boza es preocupante, según informan los agricultores de la zona son muchos factores que limitan el desarrollo del sector agrícola por ejemplo: la contaminación del agua, contaminación del aire, limitado acceso al sistema financiero, ausencia del Estado y Gobierno Regional, poco interés de los mismo productores para formalizarse como asociación y sobre todo malos manejos en la gestión del Alcalde del distrito porque permite la continuidad de una fábrica de ladrillo que a la vez, contamina una gran extensión de los campos agrícolas a su alrededor, como también la permanencia de diversas chancherías en el sector lo que ocasiona la contaminación del agua que abastece el riego de los cultivos.



Figura 10: ¿Cómo encuentra la situación de productores de lechuga?

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas

4.1.5.1.2 Estructura

Según la encuesta realizada en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama, ningún productor de lechuga u hortalizas manifestó que pertenece a una asociación, debido a eso todos producen de manera individual e independiente, no acuden a ninguna entidad pública que le pudiera brindar información sobre estadísticas referente a la temporada de producción o demanda del producto.

Los productores agrícolas en la Cooperativa Boza no se organizan para producir, al menos lo hacen de manera informal para evitar la sobreproducción del producto agrícola, según comentaron los agricultores hace 20 años el gobierno regional de Huaral, implementó un Plan de Producción Anual con la participación de los pobladores con la finalidad de abastecedor adecuadamente el apoyo logístico en toda los centros poblados de la provincia, actividad que dejo de hacerse debido al poco interés en el sector agrícola por parte de las autoridades.

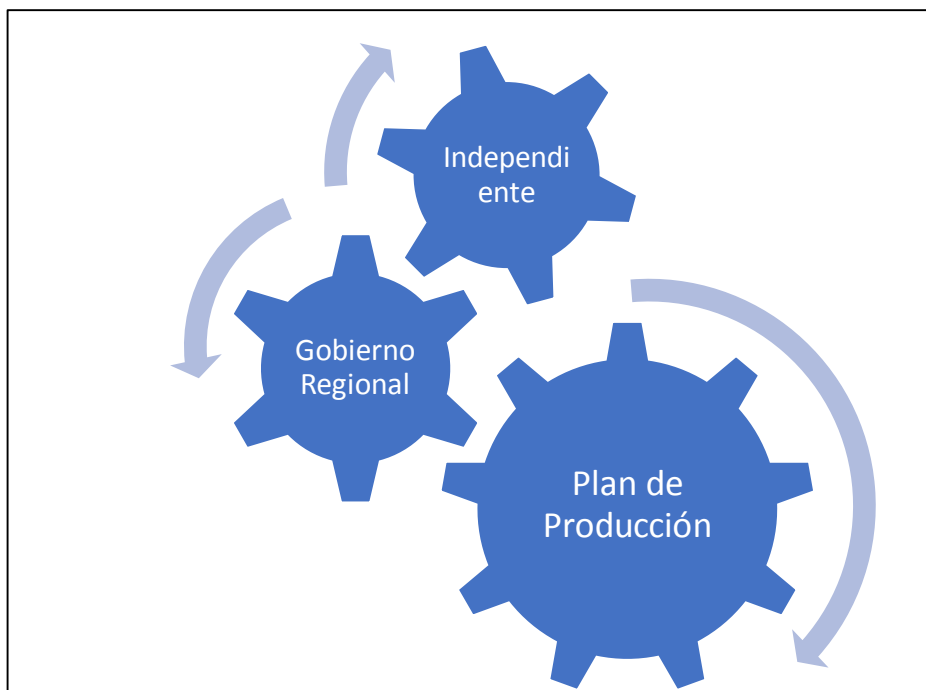


Figura 11: ¿De qué manera se organizan para producir?

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas

4.1.5.1.3 Cadena de abastecimiento

La lechuga que se produce en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama está destinado para atender la demanda en el mercado de Lima, en la comunidad de Boza los agricultores son propietarios de 2 a 10 hectáreas de terreno para el cultivo de verduras y hortalizas, por lo tanto, en ese sector abundan los pequeños productores de lechuga, que producen durante todo el año lechuga.

Para que los intermediarios aseguren el nivel de stock de la lechuga, rentan por 3 meses los terrenos agrícolas, contratan peones para que se encarguen de la producción en una extensión de 1 a 5 hectáreas, de esta manera comprometen al productor que en los próximos meses debe de abastecer de lechuga.

La producción de lechuga en Aucallama está destinado para el Gran Mercado Mayorista de Santa Anita, asimismo, los comerciantes del mercado que alquilan parcelas de terreno agrícola, contratan personal para la producción de lechuga u otras verduras según la temporada, los propietarios de los terrenos que alquilan se encargan del cuidado y mantenimiento de los campos de cultivo.

Los comerciantes del Mercado Mayorista de Lima, solicitan servicio de transporte para traer verduras u hortalizas desde Huaral hacia el Gran Mercado Mayorista de Lima en el distrito de Santa Anita.

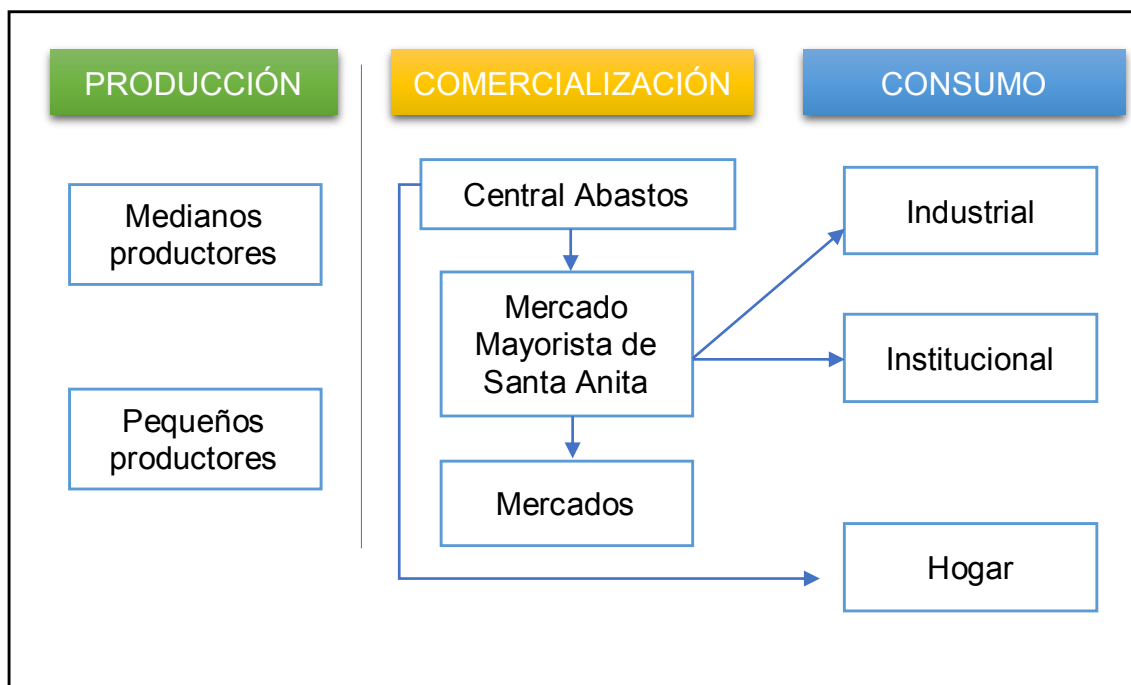


Figura 12: ¿A dónde se dirige la producción de lechuga en Aucallama?

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas

4.1.5.2 Desarrollo Oferta exportable

4.1.5.2.1 Costos

En base al cálculo estimado de 1 hectárea de producción de lechuga en el distrito de Aucallama, se ha tomado en cuenta diferentes parámetros proporcionados por los productores considerando la cantidad de personas por día que se requieren para las actividades de cultivo y la compra de insumos en las cantidades adecuadas para evitar sobrecostos.

Tabla 9: Costos de Producción de Lechuga

CONCEPTO	IMPORTE
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	S/. 6,000.00
Costos Directos	
Materia prima plántulas	S/. 1,100.00
Preparación del semillero	S/. 800.00
Adecuación del terreno	S/. 400.00
Siembra	S/. 800.00
Labores culturales	S/. 350.00
Cosecha y beneficio	S/. 800.00
Insumos	S/. 950.00
Subtotal de Costos Directos	S/. 5,200.00
Costos Indirectos	
Administración	S/. 200.00
Asistencia técnica	S/. 400.00
Arrendamiento	S/. 125.00
Intereses	S/. 75.00
Subtotal de Costos Indirectos	S/. 800.00
Rendimiento (doc/ha)	6 mil docenas
Ingreso (S/. / ha)	S/. 10,000.00
Utilidad (S/. / ha)	S/. 4,000.00

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas

El costo para producir lechuga orgánica tiene un rendimiento de 60% de la inversión inicial en un periodo de 45 a 60 días, considerando que el agricultor compre las plántulas con tres semanas de sembrío.

Los productores agrícolas en la Cooperativa Boza mencionaron que dependen de la calidad de la lechuga para la fijación del precio, que tiene un rango entre los S/. 5,000 hasta los S/. 15,000 soles según la calidad del producto, cuando la lechuga presenta contaminación por plagas el valor puede estimarse incluso en menos de S/. 5,000 e incluso hasta la pérdida total de la producción.

Los productores agrícolas en la Cooperativa Boza para hacer frente a la necesidad de capital para la producción de lechuga cuentan con capital propio, el costo de producción para producir una hectárea de lechuga bordea los 5 mil a 7 mil soles según las condiciones del clima y de la tierra, los productores utilizan recursos propios para adquirir las semillas, plántulas e insumos como también la contratación de peones para el mantenimiento de los terrenos agrícolas.

4.1.5.2.2 Crédito

Según comentan los productores agrícolas, el sistema financiero ha calificado la zona de Aucallama como un sector de alto riesgo para la solicitud de préstamos financiero, limitando su capitalización para invertir en la producción de productos agrícolas, de este modo los productores se asocian dividiendo el capital para la producción reduciendo el nivel de riesgo en caso se eche a perder la cosecha por factores externos.

En la provincia de Huaral, las entidades financieras como BCP, Scotiabank, Continental e Interbank presentan programas de apoyo de capitalización para el sector agrícola, pero acceder a esos beneficios los requisitos suelen ser casi inalcanzables para los productores agrícolas en la Cooperativa Boza, la mayoría de los pobladores de la zona no tienen el título de propiedad de sus terrenos.

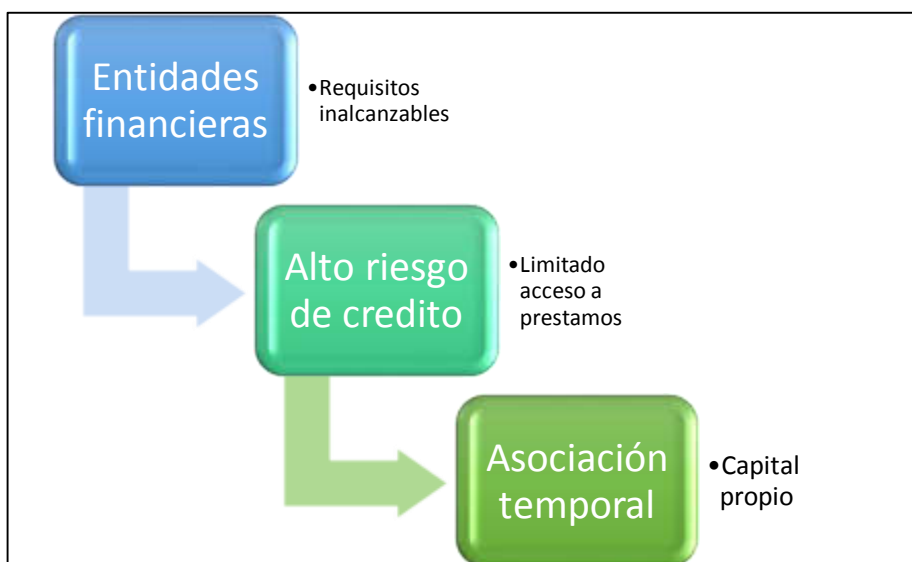


Figura 13: Flujo de dinero para hacer frente a pedidos o proyectos

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas

En la provincia de Huaral, operan las cajas de ahorro y crédito como: (Prymera, Profinanzas, Confianza, Los Andes y Trujillo), además, las cajas municipales: (Caja Municipal Ica, Sullana, Huaral), entre los principales productos que ofrecen son los créditos dirigidos a los productores agrícolas y microempresarios de la zona, y tienen mayor preferencia por lo productores debido a los préstamos y financiamientos que ofrecen son más fáciles de conseguir y con menos trámites que en el caso de una entidad bancaria.

4.1.5.2.3 Rentabilidad

El acceso a las fuentes de información que emplean los productores de lechuga en la Cooperativa Boza es a través del uso del internet, en donde obtienen información que concierne al precio de la lechuga y buena práctica de siembra.

Según la entrevista realizada a los productores de lechuga en la Cooperativa Boza a acerca del concepto de asociatividad, los encuestados indicaron que conocen el significado de asociatividad como alternativa de desarrollo para quienes quieran fusionarse con otros productores agrícolas, lo que llevaría a mejorar su producción y reducir sus costos de producción. Aunque anteriormente ya habido intenciones de formar una Asociación de Productores de Hortalizas en la Cooperativa Boza, pero debido a la desconfianza y el acceso a información para seguir con el procedimiento para la formalización, no se llevó a cabo tal medida que pudiera desarrollar y mejorar el nivel de vida en la Cooperativa Boza, los productores cosechan de manera individual sin informarse si existe o no demanda del producto.



Figura 14: ¿Conoce el significado de asociatividad?

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas

En la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama, se entrevistó a los productores de lechuga para conocer cuánto conocen sobre las iniciales de Tratado de Libre Comercio, los resultados demostraron que 50% No conocen del TLC; 40% indicaron que escucharon hablar sobre el tema, y 10% Si conocen que es TLC.

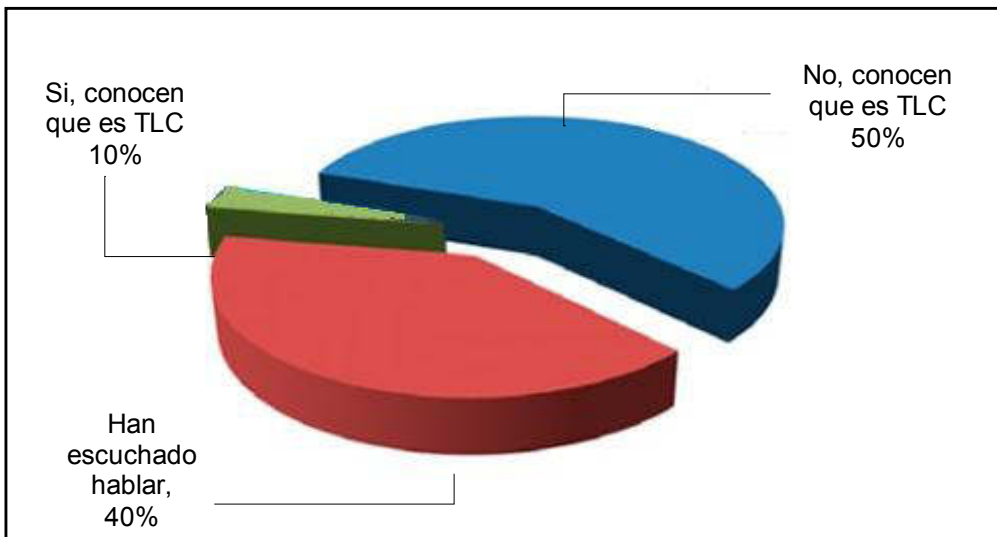


Figura 15: ¿Conoce el significado de TLC?

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas

Los productores de lechuga en la Cooperativa Boza, sostuvieron que el tratado de libre comercio generaría un importante crecimiento del empleo y desarrollo del sector agrícola, sin embargo, ese impacto depende de una clara voluntad de

sus autoridades en el distrito de Aucallama, que en la actualidad no ha podido implementar mejoras de desarrollo, simplemente se observa estancamiento del desarrollo agrícola y urbano en la localidad.

Los agricultores en la zona de la Cooperativa Boza en el distrito de Aucallama tienen experiencia en el cultivo de hortalizas como la lechuga, maíz, beterraga y fresas, porque conocen las condiciones del clima y las características del suelo que se requiere para el desarrollo del cultivo.

Los productores agrícolas en la Cooperativa Boza, indicaron que a veces producir lechuga no es rentable porque el precio del producto disminuye en temporadas de calor a esto se suma la contaminación por plagas que también se incrementa en los meses de noviembre a junio.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

5.1 Discusión de resultados

En el presente acápite, se presenta la discusión de resultados del análisis realizado para estudiar la asociatividad como estrategia para el desarrollo de una oferta exportable en la producción de lechuga, en la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama en la provincia de Huaral, durante el periodo 2018, a una muestra aleatoria de 13 productores de lechuga, para tal fin la discusión de los resultados serán explicados en títulos que comprenden las hipótesis específicas (objetivos específicos) y la hipótesis general (objetivo general) formuladas en esta investigación.

5.2 Contrastación de resultados y análisis

Según lo hallado en los antecedentes nacionales e internacionales se puede incidir que los resultados del trabajo de campo presentan aspectos semejantes y diferentes, dichas investigaciones muestran la problemática de los productores de lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama, provincia de Huaral, la dificultad para acceder a un crédito financiero y el poco interés de los funcionarios públicos en la región en cuanto al sector agro. A continuación, se presenta la relación que existe entre los antecedentes, bases teóricas y los resultados obtenidos en el trabajo de campo:

5.2.1 Contrastación de resultados de la primera hipótesis

Tabla 10: Discusión de resultados de la primera hipótesis

Antecedentes	Resultados	Contraste
Flores, (2009). Mediante una investigación correlacional identifica que una asociatividad influye a los productores de banano orgánico del Valle del Rio en Tumbes para el desarrollo de una oferta exportable, los resultados demostraron que la asociatividad permite acceder a	Según las entrevistas realizadas a los productores de lechuga en la Cooperativa Boza, mencionaron que se dedican al cultivo de verduras y hortalizas según la temporada, aunque la lechuga se cosecha en todo los meses del año, es uno	Se comparó los antecedentes con los resultados obtenidos en la Cooperativa Boza y se encontró que existen semejanzas con los resultados, porque, los productores trabajan de manera independiente sin apoyo del Estado u otra entidad privada, no existe formada ninguna

<p>tecnología para mejorar la producción, proceso de empaque y embalaje, aumentando la productividad y el acceso a una oferta exportable, además existe un alto porcentaje de productores no asociados, debido a mala experiencia no han podido formar una asociación de productores.</p>	<p>de los productos que mayor margen de utilidad obtienen, producen de manera individual y no existe ninguna asociación de productores en la zona de Boza, su proceso de cultivo, empaque y embalaje del producto lo realizan de manera artesanal empleando demasiada mano de obra.</p>	<p>asociación de productores en la zona debido al poco interés de los productores, prefieren alquilar sus terrenos agrícolas y dedicarse al cultivo de terceros. Además, algunos productores de lechuga indicaron que han tenido mala experiencia con la organización de una asociación, debido a la salida de socios sin previo aviso y la falta de compromiso al momento de asumir gastos.</p>
<p>Mucha, (2017). En una investigación descriptiva determinó el impacto de la asociatividad en el desarrollo de la oferta exportable de quinua en Junín para acceder al mercado de Corea del Sur, los resultados determinaron que la asociatividad mejoró la calidad y productividad de la quinua, permitiendo el acceso al crédito financiero, sin embargo, aparecieron nuevos problemas como gestión de empresas, tributos, fiscalización y procedimientos de exportación que requieren asistencia técnica especializada.</p>	<p>Mediante las entrevistas realizadas a los productores de lechuga en la Cooperativa Boza en Aucallama, los agricultores indicaron que el destino de su producción no es para mercado internacional, la lechuga de Huaral es enviado a los intermediarios quienes re venden a los comerciantes del Gran Mercado Mayorista de Lima en Santa Anita, el nivel de productividad óptima de lechuga es entre 10 a 12 mil docenas, pero los productores obtienen 6 mil docenas, esa diferencia se debe a la</p>	<p>Se comparó los antecedentes con los resultados obtenidos en la Cooperativa Boza y se encontró que existen diferencias con los resultados, debido que la calidad de la lechuga está siendo afectado por la contaminación del aire (cenizas de fábrica de ladrillo) y contaminación del agua (canal de regadío deteriorado por falta de mantenimiento y presencia de heces en el agua por la cercanía de chancherías informales). Los productores de la Cooperativa Boza no tienen acceso al crédito, las financieras y bancos han calificado esa zona</p>

	contaminación de su suelo por el agua de regadío que transita antes por una chanchería y por la cercanía de una fábrica de ladrillo, afectando el aire de la zona.	como: agente de alto riesgo crediticio.
Santoyo, (2017). Preciso que el principal problema de los pequeños agricultores de hortalizas en Catacaos - Piura; es la ausencia de una asociatividad de productores, limitando una exportación directa hacia los mercados de Asia y Europa, 90% de productores son independientes y no aceptan participar en los programas de apoyo y planes de negocio para la innovación tecnológica del Gobierno Regional de Piura, lo que falta es que se asocien formalmente para que vendan sus productos directamente al mayorista y evitar la participación de intermediarios y que sean los mismos productores que comercialicen al mercado internacional.	Los resultados de la entrevista realizada a los productores de lechuga en la Cooperativa Boza, manifestaron que no tienen interés en formar una asociación de productores, debido que los dueños prefieren alquilar sus terrenos que preocuparse por la falta de agua en los canales de regadío o contaminada de heces de animales, por las cenizas de una fábrica de ladrillo cercano a sus terrenos y sobre todo porque los nuevos dueños (debido a la herencia de padres a hijos) están radicando en Lima y celebran contrato de alquiler de terrenos con los intermediarios.	Se comparó los antecedentes con los resultados obtenidos en la Cooperativa Boza y se encontró que existen coincidencias con los resultados debido que en la zona también existe la ausencia de una asociatividad de productores, lo que ha limitado el desarrollo de la producción de lechuga y otras especies, los productores no se organizan y producen independientemente a criterio propio, mientras que los intermediarios toman ventaja en cuanto a la fijación de precios y las condiciones de pago.
Aragundi & Aragundi, (2013). Mediante una investigación descriptiva determinó la viabilidad de una oferta exportable al	En la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama, los agricultores criticaron la ausencia de	Se comparó los antecedentes con los resultados obtenidos en la Cooperativa Boza y se encontró que existen

mercado de Suiza a través de la estrategia de asociatividad a los pequeños productores de uvilla desde el poblado de La Esperanza en Quito, Ecuador, los resultados determinaron que es factible consolidar una oferta exportable debido que los productores están dispuestos a formalizar una asociación de productores, cuentan con personal especializado en operaciones de producción y comercio exterior del producto.	autoridades del municipio y el poco interés con la comunidad, debido a los constantes reclamos y denuncias que han realizado contra la fábrica de ladrillo y las chancherías informales porque afecta considerablemente la producción de sus cultivos, indicaron que sus denuncias no han sido tomados en cuenta y que el personal que gobierno en la municipalidad carecen de preparación y no son idóneos para el cargo que ocupan.	coincidencias referentes respecto a la necesidad de formar una asociación de productores de lechuga porque es un producto donde se obtiene un alto porcentaje de rentabilidad aplicando las técnicas y procedimiento de buenas prácticas de agricultura, se cuenta con agricultores con experiencia en el cultivo de verduras y hortalizas. Por otra parte, existe un alto grado de rechazo de los pobladores con la gestión municipal.
---	---	---

Fuente: Elaboración propia

5.2.2 Contrastación de resultados de la segunda hipótesis

Tabla 11: Discusión de resultados de la segunda hipótesis

Antecedentes	Resultados	Contraste
Torres, (2010). Mediante una investigación exploratoria, determinó que la asociatividad de productores permitió el desarrollo de las exportaciones de pisco desde Cañete hacia el mercado internacional, siendo conveniente que los productores de los pequeños fundos se asocien para reducir la	Los productores de lechuga en la Cooperativa Boza está conformado por alrededor de 50 productores, aunque la mayoría (60%) ya no se dedican a la producción agrícola por las dificultades y carencias para conseguir capital y servicios básicos	Se comparó los antecedentes con los resultados obtenidos en la Cooperativa Boza y se encontró que existen coincidencias entre ambas investigaciones dado a las ventajas de formalizar una asociación de productores de lechuga, los agricultores indicaron que es alto el

<p>competencia entre ellos y disminuir sus costos de producción en la elaboración del pisco, esto le da mayor poder de negociación con sus proveedores y clientes, asimismo se acogieron al programa de Agroideas del Ministerio de Agricultura y Riego con la entrega de recursos no reembolsables para la mejora en gestión y tecnología de producción.</p>	<p>necesarios, los productores que fueron entrevistados lamentaron que no tienen poder de decisión para fijar los precios para su cultivo (lechuga), son los intermediarios que revisan el producto y fija el precio por hectárea según la calidad del producto (precio normal = S/.10 a S/.15 mil soles por hectárea), cuando la lechuga presenta contaminación el precio apenas llega los S/. 4 mil soles por hectárea.</p> <p>El programa de Agroideas tiene presencia en el distrito de Huaral, pero no, en la Cooperativa Boza debido al poco interés que muestran los productores para acogerse a los beneficios del programa.</p>	<p>costo de insumos para el cultivo de verduras y hortalizas, los productores invierten promedio de S/.1,200 soles mensuales / hectárea, y aplicando economía en escala mediante una asociación este importe puede reducirse considerablemente, los mismo puede aplicarse en la fijación del precio, dándole mayor poder de negociación e incluso gestiona directamente la venta a los mayoristas y hacia las empresas exportadoras agroindustriales.</p>
<p>En una investigación exploratoria elaborado por (Ibadango & Mallitaxi, 2016) propuso un modelo de asociatividad para generar oferta exportable a los productores de calzado de cuero en la provincia de Tungurahua en Ecuador, los resultados determinaron que los productores</p>	<p>El volumen de producción de lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama ha disminuido desde hace 20 años, el desarrollo de la producción se ha estancado debido al abandono de sus autoridades y del Gobierno Regional,</p>	<p>Se comparó los antecedentes con los resultados obtenidos en la Cooperativa Boza y se encontró que existen diferencias entre ambos estudios, los productores de lechuga no exportan, no participan en la comercialización del producto, solo se</p>

<p>exportan hacia el mercado peruano mediante el modelo de asociatividad, además ha permitido el incremento del desarrollo de la producción de calzado, satisfacer las necesidades y mejorar la calidad de vida de los productores, concluyendo que el impacto de la asociatividad ha sido favorable consiguiendo el desarrollo de la zona.</p>	<p>Ministerio de Agricultura y propiamente de la Municipalidad del distrito de Huaral, el rendimiento de la producción es favorable (60%), pero para alcanzar ese valor depende necesariamente del comportamiento del clima, los productores indicaron que el aumento de las temperaturas favorece la expansión de plagas, obligando al producto a fumigar con productos químicos que afecta el desarrollo de las plantas.</p>	<p>dedican al cultivo y cosecha del producto, preparación y embalaje; los intermediarios son quienes recogen la lechuga en jabas en un camión para transportarlo hacia el mercado mayorista de Santa Anita. Este modelo de negociación no ha permitido el desarrollo de la zona, los agricultores muchas veces venden sus productos a muy bajo precio, las plagas (enfermedades) tiene un impacto negativo en la calidad de la lechuga y obliga al agricultor a bajar el precio del producto.</p>
<p>Mediante una investigación descriptiva (Mejía, 2011) identificó el impacto de la asociatividad a las pyme ecuatorianas, el resultado de la investigación demostró que la asociatividad permitió el desarrollo de la producción, nivel de productividad, y producir a economía de escala, otorgó mayor poder en las negociación con los clientes en la fijación de precios, logrando la internacionalización de las pyme a través del desarrollo de una oferta</p>	<p>Los productores de lechuga en la Cooperativa Boza producen verduras y hortalizas según la temporada y las recomendaciones de los intermediarios, entre los productos que mayormente se observan por la zona están la lechuga, cebolla, zapallo y beterraga; los productores producen por su propia cuenta sin recibir ningún tipo de apoyo del Estado u otra entidad privada, en ocasiones se</p>	<p>Se comparó los antecedentes con los resultados obtenidos en la Cooperativa Boza y se encontró que existen semejanzas entre los funcionarios públicos dado que en ambos escenarios son los funcionarios públicos quienes ponen traban para el desarrollo de una sociedad, en la Cooperativa Boza los agricultores reclaman la presencia de una fábrica de ladrillos que contamina el medio ambiente del mismo</p>

<p>exportable, el autor critica a los funcionarios públicos en Ecuador que ponen trabas al sector pymes exportador y son escasos los programas de apoyo y asistencia técnica a las pyme, recomendando promover un modelo de asociatividad a través del ministerio de la producción</p>	<p>observa la presencia de técnicos de laboratorios de insumos químicos, quienes instruyen a los productores al uso correctos de los insumos en el campo.</p>	<p>modo, diversas chancherías informales. En la Cooperativa Boza los agricultores afirmaron que existen programas de desarrollo para la agricultura como Agroideas, Agrobanco, pero exigen que los productores independientes se agrupen, y formen una asociación de productores.</p>
--	---	---

Fuente: Elaboración propia

5.3 Validez y generalización

En cuanto a la generalización de los resultados, se debe considerar que la producción de lechuga es diferente a otros cultivos, principalmente por el lugar donde debe ser cultivado, el clima y estacionalidad. Por su adaptación a algunos tipos de suelo, la lechuga crece en suelos ricos en nutrientes, la lechuga no crece en suelos pesados ni en terrenos arcillosos, la lechuga se adapta a clima húmedo y fresco, de lo contrario la planta crecerá como una torre hacia arriba y terminará dando flores y semillas, sin embargo, la propiedad del jugo de la lechuga llamada lactucina son diferentes a comparación de la lechuga de la zona sierra; asimismo, como es un producto que se consume directo de la chacra a la mesa, debe ser almacenado en ambientes refrigerados con la finalidad de mantener las características de la lechuga, como el color y aroma.

Por ello las condiciones de cultivo, producción y comercialización no pueden ser generalizadas debido a las herramientas e instrumentos utilizados han permitido obtener y recopilar información precisa de la muestra determinada en la investigación, tanto de los productos agrícolas y la revisión documental, mostraron la situación actual y real de la lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en la provincia de Huaral.

5.3.1 Análisis de resultados de la primera hipótesis

El presente trabajo de investigación planteó como primera hipótesis para la contratación de resultados que “la capacidad productiva influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza en Huaral” y se encontró que los productores de lechuga tienen experiencia en el cultivo de verduras y hortalizas, cultivan lechuga desde la plántula, fumigan, desyerba y recogen la lechuga fresca en jabs de plástico para ser embalados hacia un camión, transportados hacia el mercado mayorista en Lima; los productores conocen que aplicando el trasplante desde la plántula en la siembra de la lechuga ahorran costos de producción y tiempo (3 semanas) en el sembrío, los productores tienen acceso al sistema financiero pero es muy limitado, el monto pre aprobado apenas supera los 3 mil soles, monto muy inferior que necesitan la producción de lechuga (S/. 15,000 mil soles), los productores de lechuga no emplean tecnología en la producción, utilizan mano de obra no calificada, lo que pudiera estar relacionado al porcentaje de merma (5% a 10% por hectárea).

En la Cooperativa Boza los productores agrícolas cuentan con las condiciones adecuadas de suelo y clima, los productores tienen experiencia en el cultivo de lechuga, conocen técnica de cultivo, por último, son propietarios de grandes hectáreas de terrenos agrícola para incrementar el volumen de producción, pero falta voluntad para que los mismos productores se organicen y se inscriban como una asociación de productores.

Por lo tanto, se acepta esta primera hipótesis debido a que el nivel de producción de los pequeños productores en su conjunto permitirá el desarrollo de un modelo de asociatividad, asimismo, como la voluntad de los agricultores para formalizar una asociación de productores de lechuga en la Cooperativa Boza, que, en un mediano plazo, incrementará la capacidad de producción para el desarrollo de una oferta exportable hacia el mercado internacional.

5.3.2 Análisis de resultados de la segunda hipótesis

El presente trabajo de investigación planteó como segunda hipótesis para la contratación de resultados que “el nivel de organización influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la

Cooperativa Boza en Huaral” y se encontró que los agricultores producen individualmente, no existe ninguna figura de asociación u organización entre los productores, la producción de lechuga se destina para el abastecimiento del Gran Mercado Mayorista de Lima en Santa Anita, de un promedio de cinco productores, tres alquilan sus terrenos agrícolas, no reciben asistencia técnica debido a la falta de organización interna entre los productores de lechuga.

En el distrito de Huaral, el programa Agroideas del Ministerio de Agricultura y Riego viene desarrollando proyecto para la agricultura dirigido a las asociaciones de productores, que de formarse una sociedad en la Cooperativa Boza los agricultores obtendrían beneficios como: capacitación, asistencia técnica, insumos y recursos para mejorar la producción de lechuga y otras especies.

Por lo tanto, se acepta esta segunda hipótesis porque se observó que, en la Cooperativa Boza, los productores reciben asistencia técnica con la finalidad de formalizar una asociación de productores de lechuga, que permitiría el desarrollo de una oferta exportable desde el distrito de Aucallama en Huaral.

CAPÍTULO VI: GESTION DE RIESGOS

6.1 Modelo de gestión de riesgos

Teniendo en cuenta los riesgos e incertidumbre que se generan el desarrollo en la exportación de productos agrícolas no tradicionales en las Mypes (Micro y pequeñas empresas), es necesario tener un conocimiento básico de éstos, de tal forma que sea posible enfrentarlos, solucionarlos y, lo más importante, encontrar la mejor decisión posible en un abanico de posibilidades.

El propósito de esta investigación fue presentar la asociatividad como una estrategia para el desarrollo de una oferta exportable en la producción de lechuga desde la Cooperativa Boza en el distrito de Aucallama, en Huaral, asimismo, el presente capítulo presenta algunas propuestas de manera empírica como modelo de gestión de riesgo que permita la identificación de los riesgos asociados a los procesos de comercialización de mercancías por parte de las Mypes en la Cooperativa Boza en Huaral.

6.2 Identificación de los riesgos

Hernández (2018). Para las empresas es de vital importancia, identificar el nivel de jerarquía de cada riesgo, diseñar un portafolio con sus posibles consecuencias, enfocándose en analizar que la decisión a tomar pueda o no resolver las dificultades sin impactar en gran medida los costos, para alcanzar una solución eficiente ante cada eventualidad o riesgo latente. Lograr localizar la solución el productor obtendrá una ventaja competitiva en las operaciones de los mercados internacionales.

Hernández (2018). Uno de estos riesgos, con una alta visibilidad y a los que se ven enfrentadas los productores, son los que tienen que ver con los tratados de libre comercio, con la finalidad de aumentar el intercambio de bienes y servicios y la inversión entre dos o más países en pro de un bienestar de todos lo que por lógica económica redundaría en crecimiento de las partes.

Hernández (2018). El continuo cambio global y la marcada tendencia de homogenización de los negocios internacionales, obliga a buscar nuevos mercados para presentar el producto de manera innovadora con un componente

de valor agregado para lograr la consolidación en el mercado destino, aunque, esta estrategia no asegura el éxito, es evidente adicionar en los costos un porcentaje de riesgo, para ello, es necesario durante el análisis del mercado, buscar mayor conocimiento de la preferencia de consumo, trámites aduaneros y un análisis social y económico del país destino. Por lo tanto, la decisión de elegir un país destino de exportación, dependerá del nivel de riesgo y las oportunidades que ofrece el mercado,

6.2.1 Riesgos básicos en el comercio exterior

Hernández (2018). El Gobierno proporciona un entorno favorable y actúa como agente promotor y responsable de dotar al país de una infraestructura básica, desarrollo tecnológico, servicios de educación y salud, adecuado funcionamiento de las instituciones públicas presentando un Estado eficaz y sin corrupción. Ello se mide con el riesgo país para determinar cuán riesgoso o atractivo es un país para invertir.

Hernández (2018). Presenta los riesgos más comunes, enfatizando que no son los únicos, pues se presentan muchos que van apareciendo dada la misma variabilidad de las condiciones de los mercados. A continuación, se presentan los riesgos básicos en el comercio exterior:

Tabla 12: Riesgos básicos en el comercio exterior

Categorías	Líneas del riesgo
Riesgos comerciales	De resolución de contrato De crédito
Riesgos políticos y extraordinarios	Disolución del congreso Vacancia presidencial
Riesgos financieros	Tipo de cambio moneda Tipo de interés
Riesgos de transporte de mercancías	De naturaleza técnica y de calidad De inversiones productivas De comercio de compensación
Riesgos diversos	De prospección de mercados De asistencia de ferias comerciales De elevación de costes extraordinarios De ejecución de fianzas

Fuente: Hernández (2018)

6.2.2 Riesgos en la cadena de suministros

Chopra, (2018). Un incentivo para asociarse y exportar al mercado internacional, es compartir los problemas, asumir los gastos y costos en conjunto, como por ejemplo cuando los riesgos de no vender cierto lote de producción por algún desastre natural en el país, o el incremento de los costos en transporte por variación del precio, son repartidos entre todos los participantes, muy distinto sería que aquel costo seguir teniendo en forma individual.

Tabla 13: Riesgos en la cadena de suministros

Categorías	Líneas del riesgo
Interrupciones	Desastre natural, guerra, terrorismo Disputas laborales Quiebra del proveedor
Riesgo de inventario	Costo de mantener el inventario Valor del producto
Riesgo de capacidad	Costo de la capacidad Flexibilidad de la capacidad Incertidumbre de la oferta y la demanda
Riesgo de propiedad intelectual	Integración vertical de cadena suministros Outsourcing, y Mercados globales
Riesgo de pronóstico	Estacionalidad, Variedad de productos, Ciclos de vida cortos, Base pequeña de clientes

Fuente: Chopra, (2018)

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

1. Se concluyen, que los factores que influyen en el desarrollo de un modelo de asociatividad de productores de lechuga en la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama en Huaral son el nivel de capacidad de producción, y el nivel de organización, del cual los productores exigen mayor presencia del Estado para revertir esta situación.
2. Se concluye, que en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama no existe ningún modelo de asociación de productores de lechuga, los agricultores producen de manera independiente. La inscripción de una asociatividad de productores de lechuga permitirá mejorar la capacidad de producción de lechuga para el desarrollo de una oferta exportable desde el distrito de Aucallama.
3. Se concluye, que los productores de lechuga en la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama tienen un bajo nivel de organización, lo que influye en la sobreproducción de lechugas y otras especies, asimismo, el precio del producto disminuye como también la rentabilidad de la producción.

Recomendaciones

1. Se recomienda, la implementación de un modelo de asociación de productores de lechuga es necesario, porque permite mejorar la capacidad de producción de lechuga para el desarrollo de una oferta exportable desde el distrito de Aucallama
2. Se recomienda a los productores de lechuga en la Cooperativa Boza, deben desarrollar charlas y capacitaciones que generan mayores oportunidades de desarrollo a través de instituciones como AGROIDEAS, SENASA, Sierra Exportadora, Mincetur y el Ministerio de Agricultura y Riego.
3. Se recomienda a los productores de lechuga en la Cooperativa Boza ante la falta de agua deben implementar un sistema de riego por (aspersión, o por goteo) esto permitirá asegurar el abastecimiento de agua necesaria para el cultivo.
4. Los productores de lechuga en la Cooperativa Boza deben reunirse con el alcalde de Aucallama y solicitar que medidas correctivas va a realizar con respecto a la ladrillera y las chancherías informales, fijando fechas para el seguimiento oportuno.
5. Se recomienda a la Autoridad Nacional del Agua (ANA) y la Municipalidad de Aucallama concientizar y sensibilizar a los pobladores de Aucallama sobre el cuidado de los canales de riego y no utilizarlo como basurero.

REFERENCIAS

1. Agrobanco. (2018). *Banco Agropecuario: Agrobanco*. Recuperado el 10 de abril 2018. Obtenido de página web: <https://www.agrobanco.com.pe/>
2. Agroideas. (2018). *Programa de Compensaciones para la Competitividad*. Recuperado el 10 de junio 2018. Obtenido de página web: <https://www.agroideas.gob.pe/quienes-somos/>
3. Andina, (2013). *Agricultores ecológicos de la cuenca del Rímac luchan por satisfacer demanda*. Recuperado el 23 de enero 2019. Obtenido de página web: <https://andina.pe/agencia/noticia-agricultores-ecologicos-de-cuenca-del-rimac-luchan-satisfacer-demanda-445687.aspx>
4. Aragundi, V. & Aragundi, P. (2013). Tesis para optar el título de Licenciada en Administración de Negocios Internacionales: *Consolidación de la oferta exportable a través de la estrategia de asociatividad de los pequeños productores de uvilla del Cantón Ibarra, diseño de la cadena logística de acopio y la exportación al mercado suizo*. Universidad de las Fuerzas Armadas – ESPE Héroes del Cenepa. Ecuador.
5. Arteaga, E. (2015). *La asociatividad para la competitividad agropecuaria*. 2da. Edición. Editorial Bryce. México.
6. Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación: para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. 2da. Edición. Editorial Pearson Educación. México.
7. Chopra, S. (2018). *Administración de la cadena de suministro. Estrategia, planeación y operación*. 4ta edición. Editorial Pearson Educación. México
8. Flores, K. (2009). Tesis para optar el título de Licenciada en Administración de Negocios Internacionales: *Asociatividad de los productores y cadena productiva de bananos orgánicos en el valle del río Tumbes - Perú*. Universidad de San Martín de Porres. Lima.
9. Gargurevich, G. (2017). *La urgente necesidad de incluir tecnología*. Red agrícola. Lima. Recuperado el 10 de mayo 2018. Obtenido de página web: <http://www.redagricola.com.pe/reinventar-el-cultivo-del-tomate/>
10. Hernández, L. (2018). *Los riesgos y su cobertura en el comercio internacional*. 2da. Edición. Editorial FC. México

11. La Torre, G. (2008). Jornada Nacional de Derecho Tributario. *Concepto de Asistencia Técnica*. Recuperado el 10 de mayo 2018. Obtenido de página web: http://www.ipdt.org/editor/docs/07_XJorIPDT_GLTO.pdf
12. Lozano, F. (2010). Tesis para optar el título de Magíster en Administración: *La asociatividad como modelo de gestión para promover las exportaciones en las pequeñas y medianas empresas en Colombia*. Universidad Nacional de Colombia.
13. Ibadango, T. & Mallitaxi, M. (2016). Tesis para optar el título de Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Internacional: *Propuesta de un modelo asociativo para la generación de oferta exportable de calzado de cuero para dama producido en Tungurahua*. Universidad de las Fuerzas Armadas – ESPE Héroes del Cenepa. Ecuador.
14. INIA, (2017). *Huaral: proyecto busca impulsar e incrementar producción de fresas*. Lima. Recuperado el 10 de mayo 2018. Obtenido de página web: <http://www.inia.gob.pe/sala-de-prensa/notas-de-prensa/1984-2017-nota-n077>
15. INEI. (2017). *Producción Nacional Cifras Desestacionalizadas*. Lima. Recuperado el 11 de mayo 2018. Obtenido de página web: <https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/produccion-nacional-cifras-desestacionalizadas-9646/1/>
16. Martínez, P. & Vidal, V. (2013): *Economía Mundial*. 2da. Edición: Editorial McGraw-Hill. Madrid
17. Maldonado, R. (2006). *Cultivo y producción de la palta*. 1ra. edición. Editorial Colección Mi Huerto. Lima.
18. Mejía, R. (2011). Tesis para optar el título de Maestría en Dirección de Empresa: *Asociatividad empresarial como estrategia para la internacionalización de las pymes*. Universidad Andina Simón Bolívar. Ecuador.
19. Méndez, H. (2013). Revista Semana económica. *Café Juan Valdez: Su ingreso al Perú y su estrategia para competir con Starbucks*. Pag. 12-15. Lima.
20. Mestre, J. (2018). *Las barreras de un mercado*. Recuperado el 17 de mayo 2018. Obtenido de página web: <https://www.unprofesor.com/ciencias-sociales/las-barreras-de-un-mercado-1197.html>

21. Minagri. (2014). *Formatos de Asociatividad de Organización Agraria de Productores*. Lima. Recuperado el 17 de mayo 2018. Obtenido de página web: <http://minagri.gob.pe/portal/143-direccion-general-de-competitividad-agraria/6761-formatos-de-asociatividad-de-organizacion-agraria-de-productores>
22. Minagri. (2015). *Acrónimos y glosario de términos Pesem – Minagri 2015 - 2021*. Sectorial de Planeamiento Estratégico del Sector Agricultura y Riego, creado mediante Resolución Ministerial N° 0333-2014-MINAGRI.
23. Ministerio de Agricultura. (2017). *El Minagri promueve la asociatividad para elevar la competitividad*. Dirección Regional de competitividad agraria. Lima. Recuperado el 10 de mayo 2018. Obtenido de página web: <http://minagri.gob.pe/portal/notas-de-prensa/notas-de-prensa-2013/9525-el-minagri-promueve-la-asociatividad-para-elevar-la-competitividad-del-agro>
24. Ministerio de Agricultura. (2018). *El comercio internacional y las posibilidades del agro peruano*. Recuperado el 10 de mayo 2018. Obtenido de página web: <http://www.minagri.gob.pe/portal/22-sector-agrario/vision-general/191-el-comercio-internacional>
25. Ministerio de Agricultura. (2019). *Agrobanco. Crédito Agrícola*. Recuperado el 10 de agosto 2019. Obtenido de página web: <https://www.agrobanco.com.pe/credito/credito-agricola/>
26. Mincetur (2014). *Oferta Exportable*. Recuperado el 10 de mayo 2018. Obtenido de: página web: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/Comunicaciones/BoletinesComercioExterior/Boletin_Mincetur_ComercioExterior_05.html
27. Mincetur. (2017). *Asociatividad*. Proyecto de Cooperación. Recuperado el 10 de mayo 2018. Obtenido de página web: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/Presentaciones_Tumbes_y_Piura/1.2.1.2.F1%20Asociatividad%2020080912
28. Ministerio de la Producción. (2017). *Ministerio de la Producción capacita a emprendedoras de Cusco y Piura en instrumentos financieros y asociatividad*. Recuperado el 23 de enero 2019. Obtenido de página web: <https://www.produce.gob.pe/index.php/k2/noticias/item/703-ministerio-de-la->

[produccion-capacita-a-emprendedoras-de-cusco-y-piura-en-instrumentos-financieros-y-asociatividad](#)

29. Ministerio de Producción de Colombia, (2018). *Metodología de cálculo de costos de calidad y no calidad*. Recuperado el 11 de agosto 2018. Obtenido de página web: <http://mps1.minproteccionsocial.gov.co/evtmedica/linea%-207/3.1estandares.html>
30. Mora, D. (2018). *¿Qué es un sistema de riego?* Recuperado el 20 de agosto 2018. Obtenido de página web: <http://www.aguasimple.org.mx/revistav7/index.php/notas-de-agua/108-que-es-un-sistema-de-riego>
31. Mostajo, G. (2019). El peruano. Facilitarán acceso al crédito a los pequeños agricultores. Recuperado el 11 de agosto 2019. Obtenido de página web: <https://elperuano.pe/noticia-facilitaran-acceso-al-credito-a-pequenos-agricultores-68153.aspx>
32. Mucha, F. (2017). Tesis para optar el título de Licenciada en Administración de Negocios Internacionales: *Asociatividad como estrategia para el desarrollo de la oferta exportable de quinua de la región de Junín hacia el mercado de corea del sur*. Universidad de San Martín de Porres. Lima.
33. Muñoz, C. (2015). *Metodología de la investigación*. 4ta. Edición. Editorial Oxford. México.
34. Ortiz, J. (2011). *Cultivo de la uvilla crece en Perú y Ecuador*. Recuperado el 20 de agosto 2018. Obtenido de página web: <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/cultivo-de-uvilla-crece-pais.html>
35. Otero, M: (2008). *Internacionalización*. 3ra. Edición. Editorial Netbiblo. España.
36. Perutoptours. (2018). *Aucallama*. Recuperado el 20 de agosto 2018. Obtenido de página web: <http://www.perutoptours.com/index14hraucallama>
37. Ramírez, A. & Vergara, A. (2015). Tesis para optar el título de Contador Auditor: *La asociatividad como elemento de competitividad para el desarrollo de las exportaciones en las pymes agrícolas de Ñuble*. Universidad de Chile.
38. Rodríguez, A. (2013). *La Realidad de la Pyme Colombiana*. 1ra. Edición. Editorial FUNDES. Colombia.
39. Rosales, R. (2013). *Las formas asociativas en la agricultura y las cooperativas*. 2da. Edición. Editorial Santander Trade Portal Agraria. Buenos Aires.

40. Sánchez, J. (2001). *Cultivo de aguacate: Manejo post cosecha*. Asociación agrícola local de productores de aguacate de URUPAN, Michoacán-México.
41. Santoyo, S. (2017). *Falta de asociatividad limita el despegue de productos orgánicos*. Recuperado el 10 de mayo 2018. Obtenido de página web: <https://larepublica.pe/sociedad/1154198-falta-de-asociatividad-limita-el-despegue-de-productos-organicos>
42. Shumeta, Z. (2010). *Avocado Production and Marketing in Southwestern Ethiopia*. Asian Network for Scientific Information, 3(4), 190-206.
43. Sinnaps. (2018). *¿Qué es un análisis de costo beneficio?* Recuperado el 10 de setiembre 2018. Obtenido de página web: <https://www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/analisis-costo-beneficio>
44. Torres, W. (2010). Tesis para optar el título de Licenciada en Administración de Negocios Internacionales: *Asociatividad como estrategia para desarrollar las exportaciones de pisco del valle de Cañete*. Universidad de San Martín de Porres. Lima.
45. Vallejo, L. (2016). *Gestión del talento humano*. Recuperado el 10 de mayo 2018. Obtenido de página web: <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/pdf/18/gesti%C3%B3n%20del%20talento%20humano.pdf>
46. Valderrama, M. (2006). *Experiencia de técnicas de propagación vegetativa para la producción comercial de yacón*. Recuperado el 10 de mayo 2018. Obtenido de página web: http://www.cosude.org.pe/es/Pagina_principal/r-essources/resource_es_97928.pdf
47. Van Dalen, D. (2010). *La Investigación Descriptiva*. 3ra. Edición. Editorial Constellation Awakening at Dawn. España.
48. Zambrano, V. (2017). *Importación de semillas de espárragos creció más de 50% en tres años*. Recuperado el 10 de mayo 2018. Obtenido de página web: <http://agraria.pe/noticias/importacion-de-semillas-de-esparragos-crecio-mas-de-50-en-t-7153>

ANEXOS

- 1. Matriz de consistencia**
- 2. Matriz de operacionalización de variables**
- 3. Instrumento de recopilación de datos**
- 4. Formato de validación de juicio de expertos**
- 5. Recopilación de las entrevistas a profundidad**
- 6. Comprobación estadística de las hipótesis**
- 7. Análisis de fiabilidad**

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título de la tesis:	La asociatividad como estrategia para el desarrollo de una oferta exportable para la producción de lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral, periodo 2018
Línea de investigación:	Mypes y Emprendimiento
Autor:	Bryan Alberto Allende Rodríguez

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
¿Cuáles son los factores que influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de Lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral?	Identificar los factores que influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de Lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral	La capacidad productiva y el nivel de organización influyen en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de Lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral	Dependiente: Asociatividad Independiente: Desarrollo de la oferta exportable	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad productiva • Nivel de organización 	<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque: Cuantitativa • Tipo: Aplicada • Alcance: Descriptiva • Diseño: No experimental • Unidad de investigación: Productores de Lechuga en la Cooperativa Boza.
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	VARIABLES	INDICADORES	
¿Cómo influye la capacidad productiva en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza en Huaral?	Determinar la influencia de la capacidad productiva en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral	El nivel productivo influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral	Dependiente: Capacidad productiva Independiente: Desarrollo de oferta exportable	Mano de obra Recursos Tecnología	Cuestionario Estructurado
¿Cómo influye el nivel de organización en un	Determinar la influencia del nivel de organización	El nivel de organización influye en un modelo	Dependiente: Nivel de organización	Gestión Estructura Ventas	

<p>modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza en Huaral?</p>	<p>en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral</p>	<p>de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza del distrito de Aucallama en Huaral</p>	<p>Independiente: Desarrollo exportable Oferta</p>	<p>Costos Crédito Rentabilidad</p>	
---	--	---	--	--	--

ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 14: Operacionalización de la variable 1

Variable: Asociatividad		
Definición conceptual: Mincetur, (2018). Define la asociatividad como un mecanismo de cooperación entre las pequeñas y medianas empresas que deciden voluntariamente participar en un esfuerzo en conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo en común manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial.		
Instrumento: Cuestionario estructurada		Técnica: Entrevista a profundidad
Dimensiones	Indicadores	Ítems del instrumento
Dimensión 1 Capacidad productiva	Indicador 1: Mano de obra	Compuesta por 3 preguntas: ¿Cuántas personas laboran en su negocio? ¿Cuántos especialistas hay dentro del negocio? ¿Cuáles? ¿Cuál es el nivel académico de la persona que gerencia el negocio?
	Indicador 2: Recursos	Compuesta por 2 preguntas: ¿Está en la capacidad de aumentar la producción de lechuga? ¿Qué dificultades afronta para acceder a la materia prima?
	Indicador 3: Tecnología	Compuesta por 2 preguntas: ¿Cuál es el nivel de tecnología que utiliza actualmente? ¿Conoce de una tecnología que pueda reemplazar sus equipos y aumentar la producción?
Dimensión 2 Nivel de organización	Indicador 1: Gestión	Compuesta por 2 preguntas: ¿Pertenece a alguna asociación de productores? ¿Cómo califica la gestión actual del negocio?
	Indicador 2: Estructura	Compuesta por 2 preguntas: ¿Están definidos los puestos y funciones? ¿El negocio tiene un organigrama?
	Indicador 2: Ventas	Compuesta por 2 preguntas: ¿A dónde se dirige la producción de lechuga? ¿Cómo observa las ventas en los últimos meses?
Dimensión 3 Asistencia técnica	Indicador 1: Conocimiento	Compuesta por 3 preguntas: ¿Conoce el concepto de asociatividad? ¿Cuáles son los beneficios que se obtienen con la asociatividad? ¿Conoce el concepto de oferta exportable?
	Indicador 2: Asistencia	Compuesta por 2 preguntas: ¿Cómo califica la asistencia técnica que brinda el gobierno? ¿A quién acude para recibir asistencia técnica?
	Indicador 3: Certificación	Compuesta por 3 preguntas: ¿Qué dificultades presenta para certificar su producto? ¿A dónde acude para certificar su producto? ¿Qué hace falta hacer para que la lechuga alcance una calidad de exportación?

Tabla 15: Operacionalización de la variable 2

Variable: Oferta exportable		
Definición conceptual: Minagri (2017). Define la oferta exportable en contar con la disponibilidad de los productos solicitados por los clientes y satisfacer las necesidades del mercado destino, asimismo se exige que las empresas tengan una óptima capacidad financiera, económica y de gestión.		
Instrumento: Encuesta estructurada		Técnica: Cuestionario a profundidad
Dimensiones	Indicadores	Ítems del instrumento
Dimensión 1 Disponibilidad del producto	Indicador 1: Nivel de producción	Compuesta por 2 preguntas: ¿Cuánto es el nivel de producción mensual? ¿Con que frecuencia deja de producir y cuáles son los motivos de las paradas? ¿Produce para atender la demanda o para asegurar stock?
	Indicador 2: Inventarios	Compuesta por 2 preguntas: ¿Cuenta con un stock de inventarios? ¿El área de almacén tiene personal propio?
	Indicador 3: Infraestructura	Compuesta por 2 preguntas: ¿El local del negocio es propio o alquilado? ¿Cuenta con un almacén apropiado que garantice la calidad del producto?
Dimensión 2 Capacidad económica	Indicador 1: Costos	Compuesta por 3 preguntas: ¿Conoce los costos de producción? ¿Emplea un sistema contable para el manejo de los costos? ¿Qué factor considera revisar para reducir sus costos?
	Indicador 2: Crédito	Compuesta por 2 preguntas: ¿Tiene acceso al crédito financiero? ¿Tiene deudas pendientes con falta de pago?
	Indicador 3: Rentabilidad	Compuesta por 2 preguntas: ¿Es rentable el negocio? ¿Cuenta con un flujo de dinero disponible para hacer frente a pedidos o proyectos?
Dimensión 3 Capacidad de gestión	Indicador 1: Exportación	Compuesta por 2 preguntas: ¿Estaría dispuesto a exportar al mercado de China? ¿Conoce los beneficios que otorga el MINAGRI para exportar?
	Indicador 2: Mercados	Compuesta por 2 preguntas: ¿Conoce las características y exigencia del mercado de China? ¿Conoce las exigencias y calidad de lechuga que demanda los consumidores en China?
	Indicador 3: TLC	Compuesta por 2 preguntas: ¿Conoce el significado de TLC? ¿Sabe que China es el mayor consumidor mundial de Lechuga?

ANEXO 3: INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE DATOS

Nombre del Instrumento:		Cuestionario Estructurado	
Autor del Instrumento:		Bryan Alberto Allende Rodríguez	
Población:		50 agricultores	
Variable	Dimensión	Indicador	Preguntas
Asociatividad	D1 Capacidad productiva	I1 Mano de obra	¿Cuántas personas laboran en su negocio?
			¿Cuántos especialistas hay dentro del negocio?
			¿Cuáles?
		I2 Recursos	¿Cuál es el nivel académico de la persona que gerencia el negocio?
			¿Está en la capacidad de aumentar la producción de lechuga?
			¿Qué dificultades afronta para acceder a la materia prima?
		I3 Tecnología	¿Cuál es el nivel de tecnología que utiliza actualmente?
			¿Conoce de una tecnología que pueda reemplazar sus equipos y aumentar la producción?
			¿Pertenece a alguna asociación de productores?
	D2 Nivel de organización	I1 Gestión Estructura	¿Cómo califica la gestión actual del negocio?
			¿Están definidos los puestos y funciones?
		I2 Ventas Gestión	¿El negocio tiene un organigrama?
			¿A dónde se dirige la producción de lechuga?
		I3 Estructura	¿Cómo observa las ventas en los últimos meses?
			¿Conoce el concepto de asociatividad?
D3 Asistencia técnica	I1 Conocimiento	¿Cuáles son los beneficios que se obtienen con la asociatividad?	
		¿Conoce el concepto de oferta exportable?	
		¿Cómo califica la asistencia técnica que brinda el gobierno?	
	I2 Asistencia	¿A quién acude para recibir asistencia técnica?	
		¿Qué dificultades presenta para certificar su producto?	
	I3 Certificación	¿A dónde acude para certificar su producto?	
		¿Qué hace falta hacer para que la lechuga alcance una calidad de exportación?	
		¿Cuánto es el nivel de producción mensual?	
	Oferta exportable	D1 Disponibilidad del producto	I1 Nivel de producción
¿Produce para atender la demanda o para asegurar stock?			
¿Cuenta con un stock de inventarios?			
I2			

		Inventarios	¿El área de almacén tiene personal propio?
		I3	¿El local del negocio es propio o alquilado?
		Infraestructura	¿Cuenta con un almacén apropiado que garantice la calidad del producto?
	D2 Capacidad económica	I1 Costos	¿Conoce los costos de producción?
			¿Emplea un sistema contable para el manejo de los costos?
			¿Qué factor considera revisar para reducir sus costos?
		I2 Crédito	¿Tiene acceso al crédito financiero?
			¿Tiene deudas pendientes con falta de pago?
		I3 Rentabilidad	¿Es rentable el negocio?
			¿Cuenta con un flujo de dinero disponible para hacer frente a pedidos o proyectos?
	D3 Capacidad de gestión	I1 Exportación	¿Estaría dispuesto a exportar al mercado de China?
			¿Conoce los beneficios que otorga el MINAGRI para exportar?
		I2 Mercados	¿Conoce las características y exigencia del mercado de China?
			¿Conoce las exigencias y calidad de lechuga que demanda los consumidores en China?
I3 TLC		¿Conoce el significado de TLC?	
		¿Sabe que China es el mayor consumidor mundial de Lechuga?	

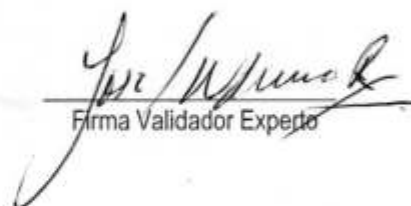
ANEXO 4: FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno <input checked="" type="checkbox"/> Externo () [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	Navarro Rodríguez José Luis
Sexo:	Hombre <input checked="" type="checkbox"/> Mujer ()
Profesión:	Educador
Grado académico	Licenciado ¹ () Maestro () Doctor <input checked="" type="checkbox"/>
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 <input checked="" type="checkbox"/> De 21 a más ()
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	
N° telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico ()

* Bryan Alberto, Alencázar Rodríguez ✓



 Firma Validador Experto

¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno <input checked="" type="checkbox"/> Externo () [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	LAOS LOPEZ, José ENRIQUE
Sexo:	Hombre <input checked="" type="checkbox"/> Mujer ()
Profesión:	CPC - ADMINISTRADOR
Grado académico	Licenciado () Maestro () Doctor <input checked="" type="checkbox"/>
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más <input checked="" type="checkbox"/> Solamente para validadores externos
Organización donde labora:	JESMUS CONSULTING
Cargo actual:	CONSULTOR - ASESOR
Área de especialización	NEGOCIOS INTERNACIONALES
N° telefónico de contacto	996 35 25 45
Correo electrónico de contacto	Correo institucional: jlaos@usmp.pe
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono <input checked="" type="checkbox"/> Por correo electrónico ()


 Firma Validador Experto

¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno () Externo (X) [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	GONZALO ROMÁN, QUIPE
Sexo:	Hombre (X) Mujer ()
Profesión:	ING. INDUSTRIAL
Grado académico	Licenciado (X) Maestro () Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 (X) De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más ()
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	PULSEA S.A.
Cargo actual:	ASSDA COMERCIAL
Área de especialización	PLANTEAMIENTO
N° telefónico de contacto	2613090 - CEL. 99 + 06 + 003
Correo electrónico de contacto	Correo institucional: spgra@hotmail.com
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono (X) Por correo electrónico (X)


 Firma Validador Experto

¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

ANEXO 5: RECOPIACIÓN DE LAS ENTREVISTAS A PROFUNDIDAD

Resumen de información de las entrevistas de los productores de lechuga (13/13) en la Cooperativa Boza, distrito de Aucallama en Huaral

Preguntas	Encuestado 1	Encuestado 2	Encuestado 3	Encuestado 4	Encuestado 5
¿Cuántos trabajadores laboran en la empresa?	necesitamos cuatro personas para desyerbar y hasta 10 personas para recoger la lechuga	necesitamos entre 10 a 15 personas para limpiar las malezas y recoger la lechuga	necesitamos entre 8 a 10 personas para la plantación, desyerbar y recoger la lechuga	necesitamos entre 8 a 10 personas para la plantación, desyerbar y recoger la lechuga	Utilizamos hasta 15 personas para plantar, mantenimiento y riego y recoger en jabas la lechuga
¿De qué manera ha mejorado la calidad de la lechuga?	Mediante el trasplante de plántula de lechuga de semanas	Hemos aplicado riego por aspersión	Fumigando para evitar las plagas.	Mediante el trasplante de plántula de lechuga de semanas	Mediante el trasplante de plántula de lechuga de semanas
¿Cuáles son los principales problemas que enfrenta cómo productor?	Presencia de una fábrica de ladrillos y chancherías informales	Presencia de una fábrica de ladrillos y chancherías informales	Fábrica de ladrillos y falta de agua	Presencia de una fábrica de ladrillos y chancherías informales	Fábrica de ladrillo y las autoridades no hacen nada
¿Cómo encuentra la situación actual de los productores de lechuga en Aucallama?	No hay presencia de autoridades municipales, y contaminación, no hay ninguna asociación de productores.	Contaminación del cultivo por las cenizas de la chimenea de ladrillera y existe una mala gestión de las autoridades municipales	La economía se ha estancado, los precios que fijamos por la lechuga no se respetan, nos imponen precios que solo cubren los gastos	Los productores de lechuga estamos olvidados, hay demasiada informalidad en el sector de agricultura	Contaminación del cultivo por las cenizas de la chimenea de ladrillera, la municipalidad no hace nada para mejorar la calidad de aire en Aucallama.
¿Conoce sus costos de producción?	Si, invertimos de 8 a 10 mil soles para producir 1 hectárea de lechuga	Los costos de mano de obra, fumigación y las plántulas de semanas	Si, invertimos 6 mil soles para producir 1 hectárea de lechuga	Si, los costos más altos son de semillas e insumos químicos para combatir la plaga	Si, invertimos 6 mil soles para producir 1 hectárea de lechuga
¿Conoce el significado de asociatividad?	Participación de productores de manera voluntaria que permite el desarrollo de la zona	Permite mejorar la calidad de la lechuga fresca y reducir los costos de producir lechuga, entre las personas que formarían la asociación de productores	Si, conozco, pero en la Cooperativa no hay ninguna asociación de productores	No conozco	No conozco
Flujo de dinero disponible para hacer frente a pedidos o proyectos	Los productores de lechuga no cuentan con capital propio para realizar proyecto de inversión	Los productores solicitan dinero del banco, pero solo aprueba a presamos menores (3 ml soles), los productores solicitan dinero de familiares cercanos	Los productores de lechuga no cuentan con capital para producir lechuga, los intermediaron alquilan los terrenos y contratan personal para el control de la producción.	Los productores de lechuga en Cooperativa Boza, no cuentan con capital propio, las entidades financieras consideran que los productores tienen un alto nivel de endeudamiento.	Familiares cercanos otorgan préstamos a los productores para producir verduras o hortalizas según la estacionalidad del producto.
¿Pertenece a alguna asociación de productores?	No	No	No	No	No

¿Cuáles son los beneficios que se obtienen con la asociatividad?	Mejorar la calidad y volumen de la lechuga	Reducir costos de producción	Mejorar la calidad de vida de los pobladores de la zona	Desarrollo de la producción de lechuga en la zona	Mejorar el volumen de producción de lechuga
¿De qué manera se organizan para producir?	Los productores de lechuga en Aucallama producen independientemente	No hay organización	No hay organización, no se organizan	Los productores de lechuga en la Cooperativa Boza no se organizan para asignar lotes de producción.	No hay organización para producir lechugas, cada uno lo hace por cuenta propia
¿A dónde se dirige la producción de lechuga en Aucallama?	Hacia el mercado mayorista de Lima en Santa Anita	Hacia el mercado mayorista de Lima en Santa Anita	Hacia el mercado mayorista de Lima y para empresas agroindustriales	Hacia el mercado mayorista de Lima en Santa Anita	Hacia el mercado mayorista de Lima en Santa Anita
¿Ha recibido asistencia técnica o alguna capacitación?	No, de nadie	Nunca	No	Solamente de técnicos de laboratorios para la venta del producto.	No he recibido asistencia técnica o capacitación.
¿De qué manera el gobierno apoya a los productores?	No se nota la presencia de autoridades	No ayuda	Los productores no reciben apoyo de ninguna persona o entidad	No existe ningún tipo de apoyo del gobierno	Ninguno
¿Tiene acceso a información para identificar la demanda del mercado internacional?	No, Mediante los intermediarios puedo identificar la demanda del mercado	No, tengo acceso para identificar la demanda de lechuga, muchas veces se ha sobre producida lechuga en otras zonas de Huaral	Si, desde la página web del Ministerio de Agricultura y Riego	No, no tengo acceso.	No, no tengo acceso.
¿Conoce el significado de TLC?	Hemos escuchado hablar del TLC	No conoce el significado de TLC	Conoce poco del significado de TLC	No conoce el significado de TLC	No conoce el significado de TLC

Fuente: Elaboración propia en base de encuestas

Preguntas	Encuestado 5	Encuestado 6	Encuestado 7	Encuestado 8	Encuestado 9
¿Cuántos trabajadores laboran en la empresa?	Utilizamos hasta 15 personas para plantar, mantenimiento y riego y recoger en jabas la lechuga	entre 10 a 15 personas para plantar las lechugas, y el cultivo solo 10 personas	contratamos máximo 15 personas entre hombres y mujeres para e cultivo y cosecha de lechugas	llamamos a personas de la misma zona para limpiar las malezas y recoger la lechuga, 12 personas lo hacen todo	8 personas para desyerbar y 12 personas para recoger la lechuga
¿De qué manera ha mejorado la calidad de la lechuga?	Mediante el trasplante de plántula de lechuga de semanas	se fumiga cada tres meses	Mediante el trasplante de plántula de lechuga de semanas	el trasplante de la plántula de lechuga	se fumiga la tierra y se hace limpieza cada tres meses
¿Cuáles son los principales problemas que enfrenta cómo productor?	Fábrica de ladrillo y las autoridades no hacen nada	contaminación del aire por la cercanía de una fábrica de ladrillos	el agua que riega el campo está contaminada por heces de animales	Fábrica de ladrillos y falta de agua	por las cacherías informales y la fábrica de ladrillo
¿Cómo encuentra la situación actual de los productores de lechuga en Aucallama?	Contaminación del cultivo por las cenizas de la chimenea de ladrillera, la municipalidad no hace nada para mejorar la calidad de aire en Aucallama.	Existe demasiada informalidad en la producción de lechuga, no hay organización para planificar que y cuando producir	Por esta zona la contaminación ambiental es fuerte, con la presencia de una ladrillera y la poca acción de las autoridades que no hacen nada para desalojarlos	la mala gestión de la actual municipalidad y de los anteriores alcaldes, no han hecho nada para combatir los principales problemas que tenemos los productores, contaminación del aire, y la falta de agua para el riego del cultivo	la producción de lechuga ha bajado su calidad, lo compran para el mercado local.
¿Conoce sus costos de producción?	Si, invertimos 6 mil soles para producir 1 hectárea de lechuga	La inversión bordea los 7 mil soles por hectárea	se invierte hasta 8 mil soles por hectárea	La inversión es promedio de 10 mil soles por hectárea	Si, invertimos de 8 mil soles para producir 1 hectárea de lechuga
¿Conoce el significado de asociatividad?	No conozco	No conoce el tema	Si, es la agrupación de productores de manera formal	Si	No conoce el tema
Flujo de dinero disponible para hacer frente a pedidos o proyectos	Familiares cercanos otorgan préstamos a los productores para producir verduras o hortalizas según la estacionalidad del producto.	Solicitan prestamos de familiares cercanos	Obtienen dinero alquilando otros terrenos para producir lechuga	Los productores de lechuga solicitan prestamos de familiares cercanos	Solicitan préstamos a familiares
¿Pertenece a alguna asociación de productores?	No	Ninguna	No	No	Ninguna
¿Cuáles son los beneficios que se obtienen con la asociatividad?	Mejorar el volumen de producción de lechuga	Reducir costos	Mejora la producción de lechuga y la calidad	compartir los gastos en la producción de lechuga	Reduce los costos de producción

¿De qué manera se organizan para producir?	No hay organización para producir lechugas, cada uno lo hace por cuenta propia	No hay organización	Anteriormente se organizaban, pero ahora cada uno produce lo que tiene mayor demanda	Cada uno produce por su cuenta	No hay organización
¿A dónde se dirige la producción de lechuga en Aucallama?	Hacia el mercado mayorista de Lima en Santa Anita	Hacia el mercado mayorista de Lima en Santa Anita	la producción esta comprada por intermediarios	se coloca la lechuga en cajas plásticas y son enviadas a Lima	Hacia el mercado mayorista de Lima en Santa Anita
¿Ha recibido asistencia técnica o alguna capacitación?	No he recibido asistencia técnica o capacitación.	No	No	No tenemos presencia del Estado, ni del Ministerio de Agricultura	No
¿De qué manera el gobierno apoya a los productores?	Ninguno	Ninguna	no se acerca nadie del Estado	Ninguna	No existe ningún tipo de apoyo del gobierno
¿Tiene acceso a información para identificar la demanda del mercado internacional?	No, no tengo acceso.	No, no tengo acceso.	No, no tengo acceso.	No, no tengo acceso.	No, no tengo acceso.
¿Conoce el significado de TLC?	No conoce el significado de TLC	No conoce el significado de TLC	No conoce el significado de TLC	Si, son acuerdos comerciales entre países	No conoce el significado de TLC

Fuente: Elaboración propia en base de encuestas

Preguntas	Encuestado 10	Encuestado 11	Encuestado 12	Encuestado 13
¿Cuántos trabajadores laboran en la empresa?	se contrata a 8 para la plantación, desyerbar y recoger la lechuga	se llaman a personas de la zona, hombres y mujeres, pero solo contratamos a 12	cuando es temporada de cosecha se contrata a 15 personas, para el mantenimiento de la tierra vienen 10 personas	se contrata a 12 para la plantación, desyerbar y recoger la lechuga
¿De qué manera ha mejorado la calidad de la lechuga?	Mediante el trasplante de plántula de lechuga de semanas	con el trasplante de plántula de lechuga de semanas	Mediante el trasplante de plántula de lechuga de semanas	mediante la fumigación y trasplante de la plántula de lechuga
¿Cuáles son los principales problemas que enfrenta cómo productor?	la falta de agua, cuando llega solo es por horas y con bajo volumen	Fábrica de ladrillos y falta de agua	el agua contaminada con heces de animales	la contaminación del aire y del agua
¿Cómo encuentra la situación actual de los productores de lechuga en Aucallama?	el precio de venta de chacra lo ponen los intermediarios, esto obliga que nuestras ganancias se reduzcan y no alcanzan para pagar al personal y préstamos al banco	los productores no tienen apoyo del Estado para mejorar la producción de lechuga, la mayoría de productores o dueños de las tierras alquilan sus terrenos y se van a Lima	La producción de lechuga es desordenada, no hay coordinación entre nosotros, queremos la presencia de la Municipalidad para que programe que producto debe producir y evitar que la lechuga se malogre por la falta de clientes	en la actualidad no hay apoyo del Estado para mejorar la producción de lechuga, tal vez en los medios de comunicación informan lo contrario, pero acá en la Cooperativa Boza cada productor costea sus gastos
¿Conoce sus costos de producción?	La inversión es promedio de 10 mil soles por hectárea	Si, invertimos de 10 mil soles para producir 1 hectárea de lechuga	La inversión es cerca de 9 mil soles por hectárea	La inversión se acerca a los 8 mil soles por hectárea
¿Conoce el significado de asociatividad?	Si, agrupación de productores para mejorar la producción	No conoce el tema	Si, asociación de productores de lechuga	No conoce el tema
Flujo de dinero disponible para hacer frente a pedidos o proyectos	Los productores de lechuga solicitan préstamos de familiares cercanos	Solicitan préstamos a bancos mediante familiares cercanos	Se hacen préstamos de las cajas de ahorro	Los productores de lechuga solicitan préstamos de familiares cercanos
¿Pertenece a alguna asociación de productores?	No	Ninguna	No	No
¿Cuáles son los beneficios que se obtienen con la asociatividad?	Reducir el riesgo de perder la cosecha	mejoraría la calidad de lechuga mediante la capacitación	Mejorar la producción de lechuga	Reduce los costos de producción
¿De qué manera se organizan para producir?	Producen cada productor por su cuenta	Los productores de lechuga producen independientemente	no hay organización	No se organizan
¿A dónde se dirige la producción de lechuga en Aucallama?	Hacia el mercado de mayorista de Santa Anita	la producción esta comprada por intermediarios	Vienen las empresas que alquilan el terreno, lo llevan a Lima	La producción ya ha sido comprada y se lo llevan hacia Lima para procesarlo y exportarlo
¿Ha recibido asistencia técnica o alguna capacitación?	Por nuestra propia cuenta, nos hemos capacitado en la producción de lechuga	Hemos sido capacitado por una empresa que nos provee insumos para fumigar el campo	No	A veces, nos visita el personal de la municipalidad de Huaral
¿De qué manera el gobierno apoya a los productores?	Ninguna	Ninguna	Existe ausencia del Estado	No notamos la presencia del Estado
¿Tiene acceso a información para identificar la demanda del mercado internacional?	No, no tengo acceso.	No, no tengo acceso.	Si, con el internet	No, no tengo acceso.
¿Conoce el significado de TLC?	No conoce el significado de TLC	Si, tratado de Libre Comercio	No conoce el significado de TLC	No conoce el significado de TLC

Fuente: Elaboración propia en base de encuestas

ANEXO 6: COMPROBACIÓN ESTADÍSTICA DE LAS HIPÓTESIS

1. Interpretación estadística de la primera hipótesis aplicando chi-cuadrado

Primera hipótesis específica:

El nivel productivo influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza en Huaral.

Hipótesis Nula (Ho)	Hipótesis Alterna (Ha)
El nivel productivo NO influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza en Huaral.	El nivel productivo SI influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza en Huaral.

Interpretación:

Según la tabla de resumen del procesamiento de los casos, se obtuvo 100% de porcentaje válido, con ningún caso perdido de las variables: capacidad productiva y oferta exportable.

Resumen del procesamiento de los casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	%	N	%	N	%
Capacidad productiva * Oferta exportable	13	100%	0	0,0%	13	100%

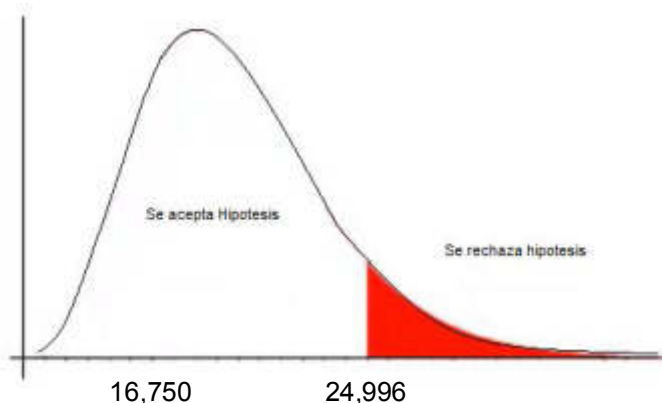
Según la tabla de prueba de chi-cuadrado tenemos el valor de **16,750** con un grado de libertad (gl) de 15 y una significancia asintótica de 0,334; datos necesarios para aceptar o no la hipótesis.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	16,750	15	,334
Razón de verosimilitudes	17,646	15	,282
Asociación lineal por lineal	,009	1	,923
N de casos válidos	15		

a. 24 casillas (100,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,13

Con un grado de libertad de 15 (gl) se alcanzó un valor de 24,996 que determina el límite en el cual va a estar la zona de aceptación, este valor se obtuvo de la tabla de distribución de la Chi-cuadrado con un nivel de significancia de 0,05, entonces tenemos:



Entonces, según la prueba de Chi-cuadrado da un valor de **16,750** que es menor a 24,996 (tabla de distribución de chi-cuadrado) se puede concluir que la primera hipótesis específica alterna puede ser aceptada, por lo tanto, el nivel productivo SI influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza en Huaral.

2. Interpretación estadística de la segunda hipótesis aplicando chi-cuadrado

Segunda hipótesis específica:

El nivel de organización influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza en Huaral.

Hipótesis Nula (Ho)	Hipótesis Alternativa (Ha)
El nivel de organización NO influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza en Huaral	El nivel de organización SI influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza en Huaral

Interpretación:

Según la tabla de resumen del procesamiento de los casos, se obtuvo 100% de porcentaje válido, con ningún caso perdido de las variables: nivel organización y oferta exportable.

Resumen del procesamiento de los casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	%	N	%	N	%
Nivel Organización * Oferta Exportable	13	100,0%	0	0,0%	13	100,0%

Según la tabla de prueba de chi-cuadrado tenemos el valor de 21,250 con un grado de libertad (gl) de 15 y una significancia asintótica de 0,129; datos necesarios para aceptar o no la hipótesis.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	21,250	15	,129
Razón de verosimilitudes	21,604	15	,119
Asociación lineal por lineal	,021	1	,885
N de casos válidos	15		

a. 24 casillas (100,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,13

Con un grado de libertad de 15 (gl) se alcanzó un valor de 24,996 que determina el límite en el cual va a estar la zona de aceptación, este valor se obtuvo de la tabla de distribución de la Chi-cuadrado con un nivel de significancia de 0,05, entonces tenemos:



Entonces, según la prueba de Chi-cuadrado da un valor de 21,250 que es menor a 24,996 (tabla de distribución de chi-cuadrado) se puede concluir que la segunda hipótesis específica alternativa puede ser aceptada, por lo tanto, el nivel de organización SI influye en un modelo de asociatividad para el desarrollo de una oferta exportable de lechuga en la Cooperativa Boza en Huaral.

ANEXO 7: ANÁLISIS DE FIABILIDAD

Análisis de fiabilidad aplicando el valor alfa de Cronbach mediante el software estadístico SPSS versión 23.

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	15	100,0
	Excluidos ^a	0	0,0
	Total	15	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,938	15

Interpretación:

El Alpha de Cronbach es un índice cuyo valor varía entre el 0 a 1.0; los valores más altos de este índice indican mayor consistencia. Por lo tanto, al indicador Alfa de Cronbach del estudio obtuvo un valor de 0,938 Indicando que existe una alta fiabilidad con el instrumento siendo estadísticamente significativo y confiable.