



# FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“CARACTERÍSTICAS DE LA ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE HABAS DEL SECTOR DE QUISCOS EN EL DISTRITO DE YURA - AREQUIPA, PARA LA EXPORTACIÓN EN FORMA DE SNACKS HACIA MIAMI - ESTADOS UNIDOS, EN EL 2020”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Autora:

Andrea Pamela Paredes Zegarra

Asesor:

MBA. Christiaan Michael Romero Zegarra

Cajamarca - Perú

2021

## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis a mi familia, pero especialmente a mis padres, por su apoyo incondicional, consejos, comprensión y amor, por su ayuda económica para poder terminar mi carrera.

Me dieron todo lo que hoy en día soy, valores, principios, carácter, empeo, perseverancia y coraje para cumplir mis objetivos.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradesco a Dios, por ser el pilar fundamental de mi vida y haberme guiado y ayudado a lograr mis metas, a este ser maravilloso que me dio fuerzas y fe para creer lo que me parecía imposible terminar.

A mi familia por su ayuda y apoyo incondicional en cada momento de mi vida.

Un agradecimiento singular a mi asesor de tesis Christiaan Romero, quien me orientó, apoyó y corrigió en mi labor científica con interés y entrega, que han sobrepasado, con mucho, todas las expectativas que, como alumna, deposité en su persona.

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>2</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>3</b>
<b>TABLA DE CONTENIDOS</b> .....	<b>4</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>6</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b> .....	<b>7</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>8</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>9</b>
<b>CAPITULO I. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>10</b>
1.1 REALIDAD PROBLEMÁTICA .....	10
1.2 ANTECEDENTES .....	12
1.2.1 NIVEL INTERNACIONAL .....	12
1.2.2 NIVEL NACIONAL .....	16
1.2.3 NIVEL LOCAL .....	18
1.3 BASES TEÓRICAS .....	18
1.3.1 ASOCIATIVIDAD .....	18
1.3.2 TEORÍAS DEL DESARROLLO REGIONAL .....	24
1.3.3 TEORÍAS DE INVERSIÓN .....	24
1.3.4 TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL .....	25
1.3.5 VENTAJA COMPARATIVA .....	25
1.3.6 DEFINICIÓN DE EXPORTACIÓN .....	26
1.3.6.1 ETAPAS DE EXPORTACIÓN .....	26
1.3.7 DEFINICIÓN DE INCOTERM .....	26
1.3.7.1 MEDIOS DE TRANSPORTE .....	28
1.3.7.2 REQUISITOS DE EXPORTACIÓN .....	28
1.3.7.2.1 CERTIFICACIONES .....	29
1.3.7.2.2 ROTULADO .....	29
1.3.7.2.3 DOCUMENTACIÓN .....	30
1.4 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS .....	30
1.5 FORMULACIÓN DE PROBLEMA .....	32
1.6 OBJETIVOS .....	32
1.7 HIPÓTESIS .....	33

<b>CAPITULO II. METODOLOGÍA .....</b>	<b>34</b>
2.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	34
2.3.1 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN .....	34
2.3.2 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN .....	34
2.2 POBLACIÓN Y MUESTRA .....	34
2.3.1 UNIDAD DE ESTUDIO .....	34
2.3.2 POBLACIÓN .....	34
2.3.3 MUESTRA .....	34
2.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS .....	35
2.3.1 ENTREVISTAS .....	35
2.3.2 CUESTIONARIOS .....	35
2.3.3 FUENTES DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN .....	35
2.4 PROCEDIMIENTO .....	36
2.4.1 APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS .....	36
2.4.2 RECOLECCIÓN DE DATOS .....	36
2.4.3 ANÁLISIS DE INFORMACIÓN .....	36
<b>CAPITULO III. RESULTADOS .....</b>	<b>37</b>
3.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL PRODUCTOR DE HABAS .....	37
3.2 RESULTADOS EN FUNCIÓN DE LOS OBJETIVOS .....	39
<b>CAPITULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES .....</b>	<b>57</b>
4.1 DISCUSIÓN .....	57
4.2 CONCLUSIONES .....	62
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>64</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>67</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>TABLA 1:</b> Cuadro de exportaciones de los dos últimos años del Maíz grande del Cusco.....	70
<b>TABLA 2:</b> Lista de los países importadores de habas secas y peladas en 2019.....	70
<b>TABLA 3:</b> Lista de los mercados importadores de habas tostadas y peladas exportado por Perú en 2019.....	71
<b>TABLA N° 4:</b> Acuerdos comerciales preferenciales entre Peru y los tres principales países importadores de habas tostadas.....	71
<b>TABLA 5.</b> Resultados estadísticos- Asociacion formal.....	40
<b>TABLA 6.</b> Resultados estadísticos- Participación Voluntaria.....	41
<b>TABLA 7.</b> Trabajo en equipo.....	42
<b>TABLA 8.</b> Evaluación del trabajo en equipo.....	42
<b>TABLA 9.</b> Objetivos en común.....	43
<b>TABLA 10.</b> Concordancia con los objetivos.....	43
<b>TABLA 11.</b> Riesgos.....	44
<b>TABLA</b> 111. Tipos de riesgos.....	45
<b>TABLA 22.</b> Proyectos alternativos.....	46
<b>TABLA 13.</b> Tipos de proyectos.....	46
<b>TABLA 14.</b> Plagas de las habas.....	50
<b>TABLA 15.</b> Enfermedades de las habas.....	51
<b>TABLA 36.</b> Compradores fijos.....	52
<b>TABLA 17.</b> Beneficios.....	54
<b>TABLA 18.</b> Tipos de Beneficios.....	54
<b>TABLA 19.</b> Financiamiento.....	55
<b>TABLA 20.</b> Mejoras en la producción.....	55
<b>TABLA 21.</b> Capacitaciones.....	56
<b>TABLA 22.</b> Temas de preferencia para capacitaciones.....	56

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>FIGURA 1.</b> Características de la Asociatividad.....	20
<b>FIGURA 2.</b> Beneficios de la asociatividad.....	21
<b>FIGURA 3:</b> Incoterms.....	28
<b>FIGURA 4.</b> Genero de los entrevistados.....	38
<b>FIGURA 5.</b> Edad de los entrevistados.....	39
<b>FIGURA 6.</b> Formación de los entrevistados.....	39
<b>FIGURA 7.</b> Tipo de participación en la red de asociados.....	41
<b>FIGURA 8.</b> Trabajo en equipo.....	42
<b>FIGURA 91.</b> Nivel de aceptación de los objetivos.....	44
<b>FIGURA 10.</b> Tipos de riesgos asociativos.....	45
<b>FIGURA 11.</b> Proyectos alternativos .....	46
<b>FIGURA 12.</b> Plagas habas.....	50
<b>FIGURA 132.</b> Enfermedades habas.....	51
<b>FIGURA 14.</b> Situación actual cadena de valor.....	52
<b>FIGURA 15.</b> Habas - Cadena de valor 1.....	53
<b>FIGURA 16.</b> Habas - Cadena de valor 2.....	53
<b>FIGURA 17.</b> Beneficios asociativos.....	55
<b>FIGURA 18.</b> Mejoras en la producción.....	56
<b>FIGURA 19.</b> Temas de preferencia – capacitaciones.....	57

## RESUMEN

La presente investigación denominada Características de la asociatividad de los productores de habas del sector de Quiscos en el distrito de Yura, departamento de Arequipa, para la exportación en forma de snacks hacia Miami - Estados Unidos, en el 2020, tiene como fin determinar las características de la asociatividad de los productores de habas.

Es de vital importancia saber que la asociatividad se presenta una oportunidad para enfrentar los cambios de la economía, es un mecanismo de cooperación entre empresas con un objetivo en común manteniendo la independencia jurídica y gerencial de la empresa, su incorporación es voluntaria, no excluye a ninguna empresa por el mercado en que opera, además de considerar los beneficios que trae consigo las ventas al exterior, pues es inobjetable la necesidad del crecimiento, como pequeños o grandes negociantes, generando el incremento de las ventas y en consecuencia obtener la expansión a nuevos mercados adelantándose a la competencia. (Rosales, 1997)

El objetivo principal de esta tesis está orientado a identificar cuáles son las características de la asociatividad en los productores de habas en la provincia de Quiscos, en procura del objetivo establecido, se procedió a elaborar el presente proyecto con fines de exportación hacia el mercado Americano.

Para desarrollar la investigación se revisó material bibliográfico especializado, se hizo uso del método descriptivo para lograr identificar las características y/o perfiles de las personas y grupos, usando herramientas de investigación primaria, tales como encuestas y entrevistas poblacionales previamente establecidas, a los principales productores de habas en la provincia de Quiscos así como también entrevistas a expertos, que con sus aportes hicieron más factible el desarrollo del presente estudio.

**.Palabras clave:** Habas en forma de Snack, asociatividad, exportación, inversión.



## ABSTRACT

The present investigation called Characteristics of the association of broad bean producers in the Quiscos sector in the district of Yura, department of Arequipa, for the export in the form of snacks to Miami - United States, in 2020, aims to determine the characteristics of the associativity of the producers of broad beans.

It is vitally important to know that associativity presents an opportunity to face changes in the economy, it is a mechanism of cooperation between companies with a common objective maintaining the legal and managerial independence of the company, its incorporation is voluntary, it doesn't exclude no company for the market in which it operates, in addition to considering the benefits that sales abroad bring, since the need for growth is undeniable, as small or large businesses, generating increased sales and consequently obtaining expansion to new markets ahead of the competition. (Rosales, 1997)

The main objective of this thesis is aimed at identifying which are the characteristics of the associativity in the producers of broad beans in the province of Quiscos, in pursuit of the established objective, the present project was prepared for export purposes to the American market.

To develop the research, specialized bibliographic material was reviewed, the descriptive method was used to identify the characteristics and / or profiles of the people and groups, using primary research tools, such as surveys and previously established population interviews, with the main producers of broad beans in the province of Quiscos as well as interviews with experts, which contributions made the development of this study more feasible.

**Key words:** Beans in the form of Snack, association, export, investment

## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

Todos los grandes retos a los que se enfrenta hoy la humanidad para avanzar hacia el logro de un futuro sostenible, ya sea erradicar la pobreza extrema y el hambre, conseguir la educación universal, la igualdad entre los géneros, reducir la pérdida de biodiversidad y otros recursos medioambientales, etc. Se Basá en el desarrollo rural ya que es fomentado para contribuir y mejorar el bienestar de los miles de millones de personas que viven en este medio (las zonas rurales son el hogar de la mayoría de los pobres del planeta; en ellas habita la mayoría de la población de los llamados países en desarrollo), superando insostenibles desequilibrios. De hecho, se sabe que las zonas rurales prósperas contribuyen a disminuir la migración a las ciudades.

Investigaciones llevadas a cabo en Brasil han puesto de manifiesto que el coste de mantener a personas en suburbios excede lo que costaría establecer a los campesinos en tierras baldías. Como resultado, algunos grupos urbanos que viven en la miseria se unieron a los agricultores, sindicatos y ecologistas para apoyar el Movimiento de los Trabajadores sin Tierra, que persigue acabar con el crecimiento de los suburbios en las grandes ciudades (Vilchez, 2014).

Por otro lado, a nivel nacional, en el departamento de Cusco en Perú se produce el maíz blanco gigante, su cultivo se ubica de manera exclusiva en el Valle Sagrado de los Incas, lo que le ha permitido la obtención de la denominación de origen con el apoyo del gobierno e instituciones internacionales, que gracias a un conjunto de estrategias orientadas a desarrollar la oferta exportable del maíz blanco gigante hacia diferentes mercados han encontrado el desarrollo eficiente y sostenible de la cadena productiva, mejorando el nivel de vida de la población con productos de valor agregado y aprovechando las ventajas comparativas que este producto ofrece (características organolépticas y denominación de origen). Ver anexo 1 Tabla N° 1

Hoy en día, se está tratando de fomentar una agricultura intensiva para la transformación de extensas zonas de cultivo para contar con nuevas superficies cultivadas. En definitiva, a medida que la agricultura se ha ido transformando a ido ofreciendo empleo e ingresos suficientes y condiciones de vida y de trabajo para aquellos involucrados en la producción agrícola. . Por ejemplo en la ciudad de Arequipa en la provincia de Yura se cultivan las

habas, las cuales son vendidas tostadas de manera artesanal tanto de manera regional como nacional con un alto potencial para la venta a nivel internacional, ya que además de tener un alto contenido de proteínas, son una importante fuente de fibra y ácido fólico, además contiene vitamina B1 y Minerales como Cobre, fósforo, hierro, manganeso, magnesio, zinc y potasio; (Orellana. 2017); añadido a esto se podría incentivar a a los productores a producir mayor cantidad de habas para la exportación y no solo venderlos a bajos costos como materia prima, de esta manera se impulsaría el desarrollo sostenible en esta zona a través de la mejora en el manejo, puesta en valor y transformación de los recursos naturales y culturales para elaborar productos competitivos que contribuyan a disminuir el problema de la pobreza.

El principal problema de muchos de estos agricultores es que venden sus productos como materia prima sin procesar y a bajos precios, lo que se pretende es darle un valor agregado; venderlo como snack es decir habas tostadas; en la actualidad no existe como tal con fines exportables.

Al ser un producto nuevo, no existe una partida específica para su exportación sin embargo se podría tomar como punto de referencia la partida 0713.60.90.00, la cual es: “Habas secas y peladas "Cajanus cajan", aunque estén mondadas o partidas”.

En ese sentido a través de información de Trademap, se verifico que, los primeros 10 países que importan habas secas y peladas son: India en primer lugar con un valor FOB USD 330 290 en el 2019, seguido de Estados Unidos con un valor FOB USD de 10 418 seguido de Peru, Canada, Australia, Reino Unido, Malasia, Cabo verde, Emiratos Arabes Unidos y Singapur. Ver anexo 1 Tabla N° 2

Así mismo, los primeros 10 países a los que el Perú exporta éste tipo de producto, son: Cabo verde en primer lugar con un valor FOB USD 599, en segundo lugar Portugal con un valor FOB USD de 415 y en tercer lugar Estados Unidos con un valor FOB USD de 339. Ver anexo 1 Tabla N° 3

Por otro lado se analizan las condiciones de acceso de Peru a los mercados de Cabo verde, Portugal y Estados Unidos los cuales son los tres principales mercados importadores del producto peruano, reflejando los aranceles equivalentes ad valorem aplicados, permitiendo comparar los aranceles que Peru enfrenta en los diferentes mercados de importación, determinando si tiene una ventaja competitiva en el acceso de estos mercados. Ver anexo 1 Tabla N° 4

Se puede visualizar que Estados Unidos es un mercado grande que podría ofrecer un nicho de mercado lucrativo adecuado para pequeños productores, ya que existe dinamismo en el mercado y acuerdos comerciales preferenciales determinando una ventaja competitiva.

La situación que pasa en la actualidad el sector agrícola en el Perú permite mostrar la necesidad de promover mecanismos que promuevan la cooperación entre empresas y pequeños productores, es así como la asociatividad puede ser vista como una estrategia que las empresas utilicen para elevar su competitividad. En palabras de Liendo y Martínez,(2001) la asociatividad es un mecanismo de cooperación empresarial, en donde cada una de las empresas que participan mantienen su independencia jurídica y autonomía gerencial, decidiendo voluntariamente su integración en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para el logro de objetivos comunes.

El mercado exige que tanto las asociaciones, empresas o micro empresas sean más competitivos, de tal manera que al ejercer su actividad productiva creando ingresos que les genere utilidades que les ayuden a crecer para invertir tanto tecnológicamente como en nuevos conocimientos; de lo contrario, la competencia los eliminará del mercado. En este sentido, uno de los sectores más vulnerables ha sido el agrícola, que ha mostrado grandes debilidades en su estructura, aspecto que requiere la adopción de estrategias para ser más productivo y competitivo. (Goyes y Bastidas, 2013)

Por otro lado existen programas que ayudan a los agricultores como Agroideas el cual es un programa que financia planes de negocios con reembolso cero como incentivo a la Asociatividad, Mejoramiento de la Gestión, Adopción de Tecnología y Reconversión Productiva, finalmente estos proyectos están concentrados en contribuir con la conformación de la asociatividad y el proceso de incrementar valor a la cadena productiva, la idea es organizar a los productores campesinos mediante la estrategia de “Asociatividad con Enfoque Territorial”, donde se podrán abrir oportunidades para que los campesinos establezcan mecanismos de cooperación entre pequeños y medianos productores que les permitirá fortalecer las capacidades de producción, posicionarse en los mercados nacionales e internacionales, mejorar el acceso a la tecnología y financiamiento teniendo como objetivo asegurar el éxito del enfoque de desarrollo rural sostenible, la estrategia de intervención será por corredores económicos para potenciar las cadenas de valor económico en los territorios vinculados a la producción. (Valle, 2001)

## 1.2. Antecedentes

### 1.2.1 Nivel Internacional

Romero, Díaz y Aguirre (2016) en su investigación titulado Fortalecimiento de la cadena de valor de snack nutritivo con base en fruta deshidratada en El Salvador publicada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), de la ciudad de México, bajo la metodología Descriptiva, sustentó el fortalecimiento de la cadena de valor de snack nutritivo con base en fruta deshidratada tiene como objetivo general reforzar las capacidades de las dependencias oficiales y de las organizaciones privadas de El Salvador en el diseño y ejecución de políticas industriales dirigidas a facilitar una mayor inserción en cadenas de valor, locales y globales, el autor concluye que todavía es incipiente el desarrollo a escala comercial de los snacks nutritivos con base en fruta deshidratada en El Salvador; pero el producto tiene potencial de crecimiento, como lo indican las tendencias al alza de su consumo tanto en países latinoamericanos de mayor poder adquisitivo, como en los Estados Unidos y la Unión Europea. A nivel local en El Salvador, la promoción del consumo de este tipo de snack es baja y no hay cultura para su consumo, aunque su mayor precio frente a la fruta fresca también tiene una barrera para su difusión a escala comercial. Pese a lo anterior, hay nichos de mercado local en los cuales también podría colocarse el producto con bastante éxito, si se promoviera como una alternativa saludable, no perecedera y con una presentación conveniente (en cuanto a su almacenamiento y portabilidad) y también si fuera adaptada tanto a niños como adultos, según sus requerimientos nutricionales, el antecedente nos permite comprender que al identificar correctamente a los clientes o nichos de Mercado permitiendo acoplar las actividades en la cadena de valor para encontrar eslabones que necesitan más desarrollo así como acompañamiento para estandarizar un producto y elevar las capacidades productivas, técnicas, estrategias de producción para poder generar un valor agregado que incremente la competitividad en los nichos de mercado.

Según Chóez (2015), en la tesis Propuesta de asociatividad para los agricultores que elaboran sombreros de paja toquilla en la comuna bambil dentro de la provincia de Santa Elena de la universidad de Santa Elena – Ecuador, cuya investigación es descriptiva, analiza el impacto de Constituir un diseño de asociatividad para los artesanos que elaboran sombreros de paja toquilla en la comuna, con el fin de que al

ser aplicada, los socios de la misma reúnan las capacidades y fortalezas que les permita ser más competitivos y mejore su productividad, al implementar este diseño tendrán la oportunidad de desarrollarse y poder brindar un servicio de calidad además de contar con acceso a financiamiento, garantías y hacer compras conjuntas e Inversión conjunta. Uno de los principales objetivos organizacionales de la asociatividad es mejorar los procesos productivos, Intercambio de información productiva o tecnológica, aumentar el poder de negociación; y en la comercialización poder hacer lanzamiento de nuevos productos al mercado, con esto podría acotar que con un buen estudio de mercado y un plan de exportacion se puede lograr que los socios reúnan capacidades y fortalezas las cuales les permitirán ser más competitivos en el mercado y así poder posicionar su producción.

Ruíz (2016), en su tesis de grado sustentó que “el sector agroalimentario y su competitividad a partir de modelos asociativos”, presenta como objetivo mostrar sobre la realidad del sector agroalimentario y las posibilidades de hacerlo más competitivo a partir del uso de modelos asociativos, desarrollada bajo la metodología descriptiva, utilizando como muestra los pequeños productores del sector agroalimentario de Portoviejo, Manabí-Ecuador, el autor concluye que sería factible asumir el asociativismo agrario como una de las formas organizativas para unir a los pequeños productores, buscando la integración entre la producción y la comercialización para ganar escala y con ello la competitividad. De lograrse este modelo se evitará el éxodo del trabajador rural hacia otras regiones y se logrará la sustentabilidad alimentaria de la región. Según la investigación realizada, lo que la asociatividad logra con los productores es que tengan un mejor poder de negociación con su entorno, que puedan compartir los riesgos y costos que se puedan generar, obteniendo mejoras en la rentabilidad, la asociatividad permite a los productores agrícolas poder planificar una producción constante y sostenida en el tiempo, asegurando el desarrollo socioeconómico de su comunidad.

Según González (2014), en la tesis Asociatividad y consorcios de exportación, de la universidad del Azuay- Ecuador, describe cada uno de los tipos de consorcios de exportación para comercializar sus productos a mercados internacionales, mediante acciones conjuntas, que les permita ganar competitividad en mercados previamente establecidos. Existen dos tipos de consorcios de exportación de ventas y de promoción, donde el consorcio de ventas es cuando las empresas participantes delegan la autoridad para hacer negocios en su nombre a los administradores del

consorcio, y los Consorcios de promoción, cumplen la función de un gerente de mercadeo sin función de ventas y se responsabiliza de todas las tareas de la mezcla comercial. Este estudio ayudara a identificar con más precisión el tipo de organización considernado los dos tipos de consorcio porque ambos van de la mano y facilitan lograr una óptima comercialización del producto, además de lo mencionado por el autor, el estudio sirve para identificar los tipos de organización que existen para poder comercializar productos a mercados internacionales mediante acciones conjuntas. Este estudio ayudaría a identificar con más precisión el tipo de organización que debería elegir para poder exportar el producto.

Galvan, H. (2004) en su estudio titulado por una cultura exportadora tiene como objetivo demostrar que la exportación es parte fundamental de una estrategia nacional de desarrollo. Este autor hace referencia a un modelo descriptivo correlacional, utilizando instrumentos como entrevistas estructuradas y guía de revisión de datos. Como resultado de este estudio explica que si el gobierno incentiva a las comunidades agrícolas a mejorar la calidad de sus productos pueden convertirse en proveedores de empresas ya posicionadas en el mercado internacional, es decir si el gobierno es parte de este apoyo, el efecto va a ser que las comunidades sean competitivas en un mercado internacional. En conclusión se hace referencia a la asociatividad (comunidad y gobierno) para lograr una visión internacional, esto se puede aplicar en nuestro estudio ya que asociando a todos los productores de haba y con el apoyo de programas que incentiven a la trasformación del producto va a permitir el diseño de un producto de calidad y buenos precios.

Pazmiño (2010). en la investigación científica Asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva de papas como factores que impulsan la competitividad de las micro, pequeñas y mediana empresa: tres estudios de caso, realizada en la Procuraduría Agraria de México, mediante el uso de metodología descriptiva, nos muestra como objetivo la determinación de la asociatividad empresarial como una alternativa viable para hacer frente a la competencia. El resultado de esta investigación mostró que la asociatividad empresarial sí es viable para hacer frente a la competitividad que existe en el mercado, teniendo como indicadores la confianza, cooperación, liderazgo y participación organizacional. Como conclusión se muestra, que la competitividad de un país está determinada, en última instancia, por las empresas por sí solas, pero al estar integradas constituyen unidades significativas de



competitividad. Por lo tanto, una estrategia para hacer competitivas a las microempresas en una economía de competencia global, es integrarlas en empresas que les permitan obtener beneficios en conjunto. Dicha investigación tiene una estrategia para hacer competitivas a los pequeños productores en una economía de competencia global, que es integrarlas en asociaciones que les permitan obtener beneficios en conjunto.

### 1.2.2 Nivel Nacional

Soto (2014) en la tesis Propuesta, asociatividad a productores de palta en el distrito de Motupe del departamento de Lambayeque, plantea como objetivo determinar los factores de éxito para la constitución de un modelo asociativo a productores de palta en el Distrito de Motupe, el modelo asociativo representa un mecanismo de cooperación y acción conjunta que rompe con las experiencias negativas del pasado. Por ello cabe resaltar la importancia de los modelos asociativos para mejorar el negocio agrícola, involucrando no solo el protagonismo de los productores, sino también de un fuerte compromiso de las instituciones de apoyo para garantizar servicios de organización, financiamiento, comercialización y más. Se concluyó que es necesario establecer una propuesta de modelo de asociatividad. La propuesta que se plantea en la investigación es una cooperativa de trabajo asociado, por lo que se dictan ciertos lineamientos bajo los cuales se debe guiar la iniciativa de cooperativa con respecto a cada uno de los puntos que permitieron el diagnóstico en el estudio. La propuesta contribuirá a lograr un desarrollo local, beneficiando directamente a los principales protagonistas del proyecto. Con esta investigación descriptiva se concluye que se debe dar impulso a la cooperación de trabajo asociado con la finalidad de superar deficiencias y restricciones del sector; convenciéndose así, que esta es la mejor forma de afrontar su situación actual, favoreciendo a todos por igual.

Maldonado (2015) demostró que, en la tesis titulada, Determinantes e impactos de la asociatividad para el comercio justo. Tesis de licenciatura, PUCP, Lima, Perú señala que: La asociatividad es un sistema de organización, estructurado sobre la base de la acción colectiva, que permite mejorar la competitividad de los pequeños productores para afrontar barreras de interés común como el acceso a mercados especiales. El éxito de un proceso asociativo no depende solo de las motivaciones de quienes lo inician, sino de factores inherentes a la dinámica del colectivo. El interés por identificar los factores determinantes de la asociatividad recae en la oportunidad de poder



gestionarlos para fortalecer a las organizaciones de pequeños productores. El diseño utilizado en esta investigación es explicativo ya que hace referencia al impacto que causa la asociatividad en el fortalecimiento de las organizaciones de los pequeños productores, como resultado de esta investigación se llegó a la conclusión de que la asociatividad fortaleció las organizaciones de pequeños productores motivo por el cual esta investigación es aplicable en las comunidades donde se produce la haba generando dinámica de mercados.

Flores (2010) en la tesis Asociatividad de los productores y cadena productiva de bananos orgánicos en el valle del Río Tumbes- Perú, en la Universidad San Martín de Porres, que fue realizará con una metodología descriptiva, se determinó como objetivo de investigación establecer la influencia que los productores de banano orgánico ejercen sobre su asociatividad, explica que una asociación desarrollada formalmente, con estructuras orgánicas establecidas, democracia entre sus miembros y objetivos comunes interiorizados y enfocados hacia el crecimiento, permite la producción del cultivo del banano orgánico de calidad, constituyéndose así el primer eslabón de una exitosa asociación. El resultado según la investigación viene a ser que siempre la asociación se desarrolle formalmente, con estructuras orgánicas establecidas, democracia entre sus miembros y objetivos comunes interiorizados enfocados hacia el crecimiento, permitirá la producción del cultivo del banano orgánico de calidad. Como conclusión se enfatiza en que es necesario fomentar de manera constante el trabajo colectivo, y comunicar las ventajas que implica el formar parte de una asociación. El logro de un gremio que tenga poder de negociación es fundamental para mejorar las condiciones de vida y trabajo de los agricultores. Gracias a esta investigación se puede demostrar que la asociatividad debe estar bien dirigida a sus metas así como en el aspecto financiero donde es necesario establecer los objetivos; ya que, es el aspecto sobre el cual se sustenta las asociaciones.

Marrufo y Medina (2015) en su tesis sustentó el “estudio de los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango del valle Motupe – Olmos”, tiene como objetivo identificar los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango, el autor concluye que el manejo de agro exportación de los productores de mango están en desarrollo, ya que menos de la cuarta parte de los productores de mango tienen poco conocimiento sobre el mercado externo, por otro lado existe una falta de financiamiento para los productores de mango por parte de las entidades

bancarias para la exportación de su producto, podría ser un factor importante que está limitando su producción y exportación. La falta de información y desconocimiento sobre temas de exportación por parte de los productores es una gran limitante para la asociatividad, lo cual limita el desarrollo de las empresas por otro lado el escaso y difícil acceso a financiamiento es otra limitante para pequeños productores que buscan crecer y expandirse.

### **1.2.3 Nivel Local**

Arias y Chirinos (2015), en su tesis “Nivel de asociatividad empresarial de la asociación de productores de cultivos orgánicos de la provincia de la unión para proponer un modelo competitivo de empresa asociativa, Arequipa, 2015”, tienen como objetivo proponer un modelo competitivo de empresa asociativa, basado en el nivel de asociatividad actual de los productores de cultivos orgánicos (APCO) de la provincia de la Unión, desarrollado bajo la metodología observacional, prospectiva, transversal y analítica, los autores concluyeron que el nivel de asociatividad de la asociación de productores de cultivos orgánicos de la provincia de la Unión (APCO) es intermedio, por lo que es posible que con la implementación de un adecuado modelo de empresa asociativa, mejore la competitividad de la asociación y promueva el desarrollo de los socios. Según la investigación existe una asociación a nivel intermedio, lo que se quiere es que tengan el modelo de asociatividad implementado completamente para que puedan conseguir beneficios como tener competitividad y posicionamiento en el mercado, mayores volúmenes de productividad, incremento en su economía y una mejor calidad de vida.

## **1.3. BASES TEORICAS**

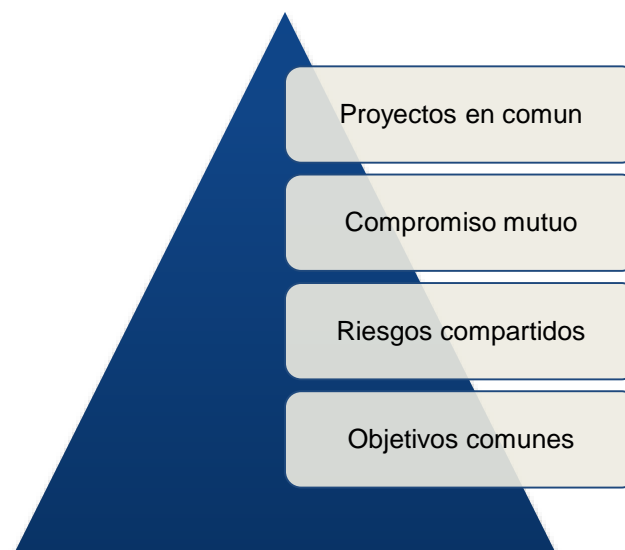
### **1.3.1 Asociatividad**

Moreteano (2008) la asociatividad es un mecanismo de cooperación entre las empresas pequeñas y medianas que están enfrentando un proceso de globalización. En este mecanismo de cooperación entre pequeñas y medianas empresas, cada empresa decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial.

MINCETUR (2006), la asociatividad es un proceso bastante complejo que abarca una considerable gama de posibilidades pero siempre persigue como objetivo fundamental unir fuerzas para alcanzar el éxito conjunto. Previamente al desarrollo de modalidades de asociación es necesario que se den ciertas condiciones específicas que permitan la sustentabilidad de las mismas. Entre los requisitos más importantes podemos señalar:

- Proyecto común
  - Compromiso mutuo
  - Objetivos comunes
  - Riesgos compartidos sin abandonar la independencia de cada uno de los participantes.
- 
- **Características de la Asociatividad.**

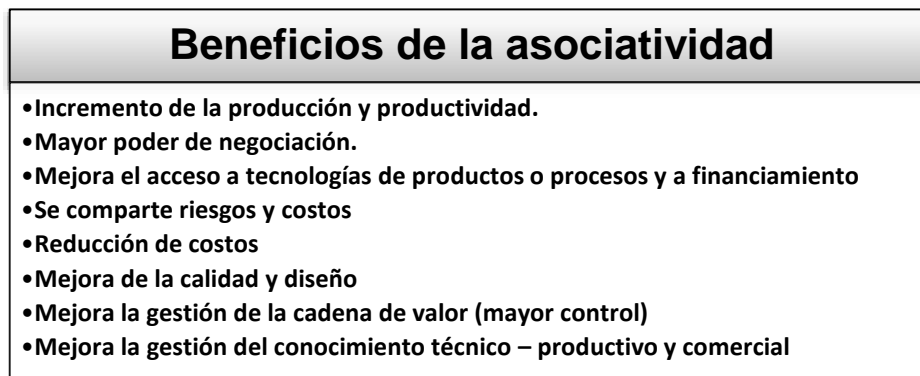
Liendo y Martínez (2001), indica que la Asociatividad es un proceso bastante complejo que abarca una considerable gama de posibilidades pero siempre persigue como objetivo fundamental unir fuerzas para alcanzar el éxito conjunto. Previamente al desarrollo de modalidades de asociación es necesario que se den ciertas condiciones específicas que permitan la sustentabilidad de las mismas. Entre los requisitos más importantes podemos señalar.



**Figura 1. Características de la Asociatividad**

- **Beneficios de la Asociatividad:**

Liendo y Martínez (2001), indica que la Asociatividad es un proceso bastante complejo que abarca una considerable gama de posibilidades pero siempre persigue como objetivo fundamental unir fuerzas para alcanzar el éxito conjunto. Previamente al desarrollo de modalidades de asociación es necesario que se den ciertas condiciones específicas que permitan la sustentabilidad de las mismas. Entre los requisitos más importantes podemos señalar.



- 

**Figura 2. Beneficios de la asociatividad**

- **¿Qué es la Asociatividad Empresarial?**

Es un proceso que pretende la cooperación interempresarial (organizaciones - instituciones) con el objetivo de mejorar la gestión, la productividad y la competitividad en la época de la globalización. Su connotación es diferente a la tradicional concepción de las asociaciones empresariales (Asociacionismo lo denominan en Europa) cuyo objetivo principal es la representatividad ante el sector público y la defensa de intereses sectoriales, frente a políticas públicas

- **¿Cómo se logra la Asociatividad Empresarial?**

- Construyendo confianza.
- Aplicando compromiso.
- Trabajando en equipo.
- Identificando propósitos, objetivos, metas y hasta intereses comunes.
- Participación en cadena.

- Integración local
  - Proximidad
  - Cambiar cultura empresarial
  - Construyendo nuevas formas de organización empresarial (consorcios, uniones temporales, distritos industriales).
  - Aplicando una metodología exitosa y probada.
- 
- **Ventajas de la asociatividad empresarial**

Mathews (2014), indica que siempre existirá la siguiente disyuntiva: opero solo o busco aliarme con otro. Para optar por el segundo camino se debe estar absolutamente convencido de las ventajas que generará dicha alianza a la empresa. Algunas de ellas son:

- **Complementación de capacidades.** Los participantes de la alianza no necesariamente son iguales. Por lo general tienen fortalezas y capacidades distintas y, en consecuencia, pueden complementarse y potenciarse. Para que una alianza tenga sentido la lógica debe ser que  $1 + 1$  es mayor a 2.
- **Economías de escala.** Las compras de insumos, por ejemplo, pueden efectuarse en forma colectiva, con lo cual se obtienen costos menores que representan una ventaja tangible para cada uno de los participantes.
- **Fuerza negociadora.** Sin duda se fortalece la capacidad de negociación frente a los proveedores (materias primas, insumos), suministradores de servicios (financieros, por ejemplo) y clientes (precios, términos de pago, plazos, etc.).
- **Posibilidad de marca.** Posicionar una marca en un país y más aún en mercados internacionales supone normalmente un costo alto. Se requiere inversión en la mezcla promocional: publicidad, promoción de ventas, venta personal y relaciones públicas. Este costo puede ser distribuido entre los miembros de la alianza, permitiendo el posicionamiento de una marca propia que le da mayor sostenibilidad al negocio.
- **Menos intermediarios.** Aunque en muchos casos hay intermediarios que difícilmente podrán ser excluidos de la cadena, siempre existe la posibilidad de saltar uno o más eslabones respaldados en la alianza estratégica (mayor volumen).

- **Etapas del Proceso Asociativo**

Según Liendo y Martínez (2001), indica el proceso de formación de un grupo asociativo se puede distinguir distintas fases que las podemos clasificar de la siguiente manera.

- **Etapa de Gestación.** Durante este periodo se despierta el interés de los participantes al iniciarse un proceso de acercamiento. Aquí comienzan las acciones para la creación e integración del grupo asociativo. Se analiza el potencial de cada una de las empresas, las ventajas de llevar adelante el proyecto.
- **Etapa de Estructuración:** En esta etapa, los empresarios ya han definido su rol dentro del grupo y han aceptado al mismo como herramienta para alcanzar los objetivos planteados. En este momento se define las estrategias a seguir para el logro de los objetivos comunes.
- **Etapa de Madurez:** A esta altura del proceso de desarrollo, los empresarios ya han definido pautas de organización del grupo, el mismo ha adquirido identidad como tal, y existe claridad sobre las acciones a seguir. En esta etapa se define la forma jurídica, basándose en las necesidades planteadas por la actividad a desarrollar.
- **Etapa Productiva:** Este es el periodo donde se lleva a cabo las acciones para la obtención de los resultados esperados. Los procesos operativos internos se agilizan para llevar adelante la gestión empresarial.
- **Etapa de Declinación:** Esta etapa comienza cuando los rendimientos de la gestión disminuyen y la relación Costo-Beneficio del accionar del grupo es negativa. Es aquí donde deberá tomarse la decisión de desintegrar el grupo o iniciar nuevos proyectos.

- **Modelos de asociatividad**

Mathews (2014), señala que existen diferentes tipos o modelos de asociatividad empresarial. Aquí, algunos de ellos.

- **Redes de Cooperacion:** Conjunto de empresas que comparten información, procesos o conglomeran ofertas, sin renunciar a funcionar de manera independiente. No existe una relación de subordinación. Mantienen diversos vínculos cooperativos para realizar acciones conjuntas coordinadas.
- **Articulacion Comercial:** Relación sostenida entre empresas ofertantes y demandantes la cual puede ser mediada o animada por un agente intermediario, broker o gestor de negocios.
- **Alianza de cadenas productivas:** En base a acuerdos entre actores que cubren una serie de etapas y operaciones de producción, transformación, distribución y comercialización de un producto o línea de productos (bienes o servicios). Implica división de trabajo en la que cada agente o conjunto de agentes realiza etapas distintas del proceso productivo.
- **Alianza en Clusters:** De manera similar a las cadenas de valor, pero los actores están concentrados geográficamente y están interconectados en una actividad productiva particular. Comprende no sólo empresas sino también instituciones que proveen servicios de soporte empresarial.
- **Consortios:** El Art. 445 de la Ley General de Sociedades establece que el contrato de consorcio es aquél por virtud del cual dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico. Los Consortios se pueden formalizar legalmente sin que las empresas pierdan su personería jurídica pero con una gerencia común.
- **Joint venture:** Se constituye una nueva sociedad creada por dos o más empresas con personalidad jurídica independiente pero realiza una actividad empresarial supeditada a las estrategias competitivas de las empresas propietarias. Esta forma de cooperación implica la aportación de fondos, tecnología, personal, bienes industriales, capacidad productiva o servicios.

- **Tipos de acuerdos**

- **De Cooperación vertical:** Vincula a empresas que operan en industrias separadas que se encuentran verticalmente integradas en la misma cadena productiva. El objetivo es de complementación
- **De Cooperación horizontal:** Entre empresas competidoras que operan en la misma actividad productiva. El objetivo es lograr economías de escala o reducir excesos de capacidad

- **Desventajas de no tener una asociatividad**

- Muchas veces el individuo no puede solicitar préstamos o crédito, puesto que no tiene una firma colateral.
- Los pequeños agricultores que ofrecen una limitada cantidad de productos, por lo regular no reciben un buen precio por sus productos en el mercado local.
- La compra de insumos resulta más cara, puesto que los vendedores no le ofrecerán un descuento por la compra de semillas, fertilizantes y otros insumos, y si se lo ofrecen, éste será mínimo.
- Por lo regular, las agencias ofrecen capacitación y entrenamiento a grupos, no a individuos.

### 1.3.2 Teorías del Desarrollo Regional

Salguero (2006) Históricamente está demostrado que las “regiones que ganan” en desarrollo socio – económico son aquellas en donde los valores, la confianza en las instituciones y en general en el clima organizacional y sociocultural refuerzan el potencial tecno-económico del desarrollo local.

La economía regional, cuyo objetivo es el estudio de las fuerzas o factores económicos que estructuran el espacio geográfico y las interrelaciones que existen entre las actividades económicas distribuidas en el espacio.

### 1.3.3 Teorías de inversión

Gray (2012) Todos necesitan un fondo de emergencia que pueda aprovecharse en tiempos de crisis. Los planificadores financieros recomiendan tener un fondo de emergencia de tres a seis meses de gastos.



Se elaboraron diferentes teorías de la inversión para tratar de explicar las variables que inciden en los volúmenes de ella que se dan dentro de una economía. Los clásicos dieron mucha importancia a la relación interés-salario, a través de la cual explicaron la intensificación del factor capital o del factor trabajo en el proceso de la producción, partiendo de la idea de la completa maleabilidad de esa relación y, por tanto, de la posibilidad siempre abierta de sustituir un factor por el otro. La conclusión a la que llegaron fue que el flujo de la inversión se mueve en forma inversamente proporcional al nivel de los tipos de interés, a los que consideraron la única y fundamental variable que determina el volumen de inversión. Pero veían siempre posible, naturalmente, compensar la baja de la inversión por el uso intensivo del factor trabajo para disminuir los costes de producción.

Los economistas de la línea keynesiana, en cambio, desarrollaron una teoría de la inversión diferente, en la que sostuvieron que la demanda agregada de inversión no solamente estaba sujeta a las tasas de interés sino también a las expectativas de beneficio de los empresarios. De modo, entonces, que ella dependía de dos variables y no sólo de una.

#### **1.3.4 Teoría del Comercio Internacional**

El comercio internacional hace referencia a todas las actividades comerciales que tienen que ver con la transferencia de bienes, recursos, ideas, tecnologías y servicios a través de los distintos países y sus mercados (forma parte de la economía). Se realiza utilizando divisas y está sujeto a regulaciones adicionales que establecen los participantes en las importaciones y exportaciones, así como los gobiernos de sus países de origen. Al realizar operaciones comerciales internacionales, los países involucrados se benefician mutuamente al posicionar mejor sus productos, e ingresar a mercados extranjeros.

#### **1.3.5 Ventaja comparativa**

El concepto de ventaja comparativa significa que una nación puede exportar aquello que tiene en abundancia para satisfacer algunas carencias o aumentar su estabilidad económica y a su vez satisfacer las carencias de otras naciones. Además, las compañías con un fuerte capital pueden buscar un país que sea abundante en tierra o mano de obra (o las grandes compañías) para invertir internacionalmente cuando su mercado local se satura.

La competencia global promueve que las empresas sean más innovadoras y eficientes en el uso de los recursos y también aumenta la competencia en los mercados nacionales sin mencionar que introducen nuevas oportunidades para los mercados extranjeros.

### 1.3.6 Definición de exportación

Es el tráfico de bienes y servicios propios de un país con el fin de ser usados consumidos en otro país. Este tráfico puede generar numerosos y variados fenómenos fiscales dado que, cualquier producto enviado más allá de las fronteras de un país, está sometido a diversas legislaciones y puede estar sometido a acuerdos específicos que dan lugar a condiciones concretas según el país de destino Mincetur (2016)

#### 1.3.6.1 Etapas de exportación

**Etapas 1:** Compromiso inicial Dentro de la primera etapa se encuentran las empresas que venden sus productos o servicios en el mercado doméstico y las empresas interesadas en ser futuras exportadoras.

**Etapas 2:** Exportación inicial En la segunda etapa se consideran a las empresas que realizan exportaciones esporádicas, empresas con potencial en los mercados de exportación y, por último, empresas incapaces de cumplir las expectativas de exportadoras.

**Etapas 3:** Avanzada En la última etapa se consideran a las empresas se realizan exportaciones regulares, empresas que tienen experiencia realizando ventas en otros países, y empresas capaces de usar diferentes estrategias para ingresar a los mercados.

### 1.3.7 Definición de INCOTERM

Los incoterms son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional que se utilizan en los contratos de compraventa internacional. Estos términos se emplean para determinar en qué momento de la compra se transmite el riesgo sobre la mercancía y las responsabilidades del comprador y vendedor. A pesar de que sean de uso voluntario, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen bajo las normas establecidas en los incoterms.

- **EXW:** La entrega de la mercancía se realizará en el lugar de la fábrica o almacén del vendedor.
- **FCA:** El vendedor correrá con todos los gastos y riesgos hasta que la mercancía sea entregada en el punto acordado
- **CPT:** Es aplicable a cualquier medio de transporte, por lo que el vendedor pagará el transporte hasta destino
- **CIP:** Aplicable a cualquier medio de transporte, por lo que la transferencia de riesgos se realizará con la entrega al primer transportista.
- **DAT:** El vendedor correrá con todos los gastos y riesgos hasta que la mercancía es descargada del medio de transporte en la terminal de destino acordada.
- **DDP:** El vendedor correrá con todos los gastos y riesgos hasta el lugar de destino convenido.
- **FAS:** La mercancía es colocada por el vendedor a su coste y riesgo en el muelle donde va a atracar el buque.
- **FOB:** La transferencia de gastos y responsabilidades del vendedor al comprador se realizará en el momento en que la mercancía es cargada a bordo del buque. Los trámites y costes aduaneros de exportación son obligación del vendedor.
- **CFR:** Los gastos del vendedor incluyen los de envío y carga en el puerto de origen, así como el pago del flete y sus recargos hasta el de destino.
- **CIF:** Parecido al CFR, pero en este caso el vendedor tiene que contratar una póliza de seguro que cubra el transporte



Figura 3: Incoterms

### 1.3.7.1 Medios de Transporte

Según Cámara de Comercio (2014), en el informe acerca de la logística y Distribución Física Internacional define a los medios de transporte en los siguientes:

- **Transporte ferroviario:** el transporte ferroviario se caracteriza por costos fijos y variables relativamente bajos.
- **Transporte carretero:** Tiene características de costos similares a las del transporte ferroviario. Exhibe menores costos fijos entre todos los modos de transporte mientras que los costos variables tienden a ser altos ya que los usuarios costean la construcción de carreteras y su mantenimiento mediante impuestos.
- **Transporte marítimo:** Es una vía excelente, ya que por su conexión con otras vías acuáticas naturales o artificiales es posible el acceso al interior de muchos países. Los costos fijos más importantes de los transportadores acuáticos están relacionados con las operaciones en el Terminal y comprender tarifas portuarias y los costos de manipuleo de la carga. Los costos variables comprenden lo relacionado con el manejo del equipo de transporte y son especialmente bajos.
- **Transporte aéreo:** El aire es una vía más universal que el agua, puesto que permite el acceso a todas partes del globo. Este transporte es bastante flexible, ya que cada vuelo es único y no afecta a los demás. La mayoría son de carácter internacional y requieren de acuerdo y cooperación internacionales para poder operar.
- **Transporte Fluvial:** El servicio de transporte fluvial opera en países que cuentan con ríos que atraviesan los distintos países y hay navegabilidad comercial. Estos servicios se ajustan a acuerdos Internacionales firmados por los diferentes países por donde la arteria fluvial transita. Dentro de los mismos se destaca a nivel internacional, los servicios en el Río Amazonas, Río Paraná, Orinoco, en América Latina; la región de los grandes lagos entre Estados Unidos y Canadá; el río Rhin en Europa. Los servicios a la carga por lo general se regulan bajo normas similares a las de transporte marítimo.

### 1.3.7.2 Requisitos de Exportacion

Según SUNAT (2016), los requisitos nacionales de exportación son los siguientes:

### 1.3.7.2.1 Certificaciones

- **Certificación Sanitaria:** es un requerimiento básico para la obtención de la licencia de funcionamiento.
- **Certificado de Inocuidad:** en el control de alimentos agropecuarios de producción primaria y procesamiento primario surge la necesidad de contar con información de cómo se ha logrado obtener el alimento y esto sólo puede ser a través de la empresa productora o procesadora. Esto va de la mano con los planes de monitoreo de alimentos, haciendo necesario contar con la información del rubro de las empresas.
- **Certificado HACCP:** sistema de análisis de peligros y puntos críticos de control, este certificado se usa para poder entrar a los mercados internacionales garantizando la inocuidad del producto.

### 1.3.7.2.2 Rotulado:

La información a ser colocada en el producto según la norma técnica peruana NTP 319.083:1974 42

- **Nombre del producto:** debe indicar la naturaleza del producto.
- **Ingredientes:** la lista de ingredientes deberá ir encabezada o precedida por un título apropiado que consista en el término “ingredientes” o lo incluya. Deberá enumerarse todos los ingredientes por orden decreciente de peso inicial en el momento de la fabricación del alimento.
- **Contenido neto y peso escurrido:** debe declararse el contenido neto en unidades del Sistema Internacional.
- **Nombre y dirección:** deberá indicarse el nombre y dirección legal del fabricante, envasador, distribuidor, importador o exportador del producto con fines de responsabilidad. - País de origen: debe indicarse el lugar de origen del producto.
- **Identificación de lote:** cada producto debe llevar de forma indeleble una indicación de la fábrica productora y el lote.
- **Marcado de fecha y modo de conservación:** se declara la fecha de vencimiento del producto, así como también la forma en la cual debe ser almacenado.

- **Registro sanitario:** en el rotulado se deberá indicar el Código de Registro Sanitario de Alimentos y Bebidas, el cual es expedido únicamente por la entidad competente.

### 1.3.7.2.3 Documentación

SUNAT (2016), En los regímenes de exportación afirma que, para efectuar los trámites de exportación, se debe contar con RUC que no tenga la condición de no habido; excepcionalmente, las personas naturales no obligadas a inscribirse en el RUC, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 3º de la Resolución de Superintendencia N° 210-2004/SUNAT, pueden exportar utilizando su DNI los peruanos, o Carné de Extranjería o Pasaporte los extranjeros. La declaración de exportación se sustenta en los siguientes documentos exigibles:

- Copia del documento de transporte (conocimiento de embarque, carta de porte aéreo o carta de porte terrestre, según el medio de transporte empleado), y representación impresa de la Carta de Porte Aéreo Internacional emitida por medios Electrónicos - CPAIE.
- Copia SUNAT de la factura o representación impresa tratándose de la factura electrónica, documento del operador (código 34) o documento del partícipe (código 35) o Boleta de Venta u otro comprobante que implique transferencia de bienes a un cliente domiciliado en el extranjero y que se encuentre señalado en el Reglamento de Comprobantes de Pago, según corresponda; o declaración jurada de valor y descripción de la mercancía cuando no exista venta.
- Documento que acredite el mandato a favor del agente de aduana: copia del documento de transporte debidamente endosado o poder especial.
- Otros que por la naturaleza de la mercancía se requiera para su exportación.

## 1.4 Definición de términos básicos

- **Asociatividad:** Guerrero (2006) indicó que se denomina asociatividad a todas aquellas formas de cooperación entre empresas, ya sea horizontal o verticalmente, que tiene por objeto principal mejorar la gestión, la productividad y competitividad de las empresas asociadas.

- **Calidad:** Barker (1997) asevera que la calidad es la llave para entrar y competir en los mercados del Siglo XXI, pero además para asegurar el éxito del negocio. De acuerdo con la aseveración de Barker está claro que la única opción para satisfacer al cliente externo o consumidor es aplicar la calidad como una estrategia en la dirección del negocio.
- **Exportación:** “La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la población y para que pueda diversificar sus sedes de ventas.” (Daniels y Radebaugh, p.714 – 2000)
- **Comercio:** Proviene del concepto latino *commercium* y se refiere a la transacción que se lleva a cabo con el objetivo de comprar o vender un producto. También se denomina comercio al local comercial, negocio, botica o tienda, y al grupo social conformado por los comerciantes
- **Agricultura:** Procede del vocablo *agricultura*, que está conformado por la suma de dos partes: el término *agri* que es sinónimo de “campo de cultivo” y el concepto *cultura* que puede traducirse como “cultivo o cultivado”. La agricultura es la labranza o cultivo de la tierra e incluye todos los trabajos relacionados al tratamiento del suelo y a la plantación de vegetales. Las actividades agrícolas suelen estar destinadas a la producción de alimentos y a la obtención de verduras, frutas, hortalizas y cereales.
- **Explotación agrícola:** La noción de explotación refiere a la acción y efecto de explotar, un verbo que hace mención a extraer utilidades o riquezas de una industria y a obtener recursos de una fuente.

Agrícola es lo perteneciente o relativo a la agricultura. Este término está vinculado al cultivo o labranza de la tierra, incluyendo todos aquellos trabajos vinculados a la plantación de vegetales y el tratamiento del suelo.

La explotación agrícola, por lo tanto, está compuesta por las actividades socioeconómicas que permiten obtener riqueza de la tierra, a los productos obtenidos mediante las explotaciones agrícolas se les conoce como productos agropecuarios, al incluir la producción agrícola y ganadera.



- **Internacionalización:** Convertir en internacional lo que era de una sola nación
- **Rural:** Del latín rurālis, rural es un adjetivo que hace referencia a lo perteneciente o relativo a la vida en el campo. Lo rural, por lo tanto, es aquello opuesto a lo urbano (el ámbito de la ciudad).

Un campo es un terreno extenso que se encuentra fuera de los poblados, la tierra laborable, los sembrados y los cultivos forman parte del campo y, por lo tanto, del ámbito rural. El paisaje rural suele incluir grandes extensiones de tierra y actividades propias de la agricultura o la ganadería. Si la vida urbana está vinculada al sector económico de servicios o a la actividad industrial, el mundo rural incluye el ordeño de las vacas, la siembra de soja o la cría de ganado, entre otras actividades.

## 1.5. Formulación del problema

¿Qué características de la asociatividad en los productores del sector de Quiscos en el distrito de Yura, departamento de Arequipa posibilitan la exportación de habas en forma de snacks hacia Miami – Estados Unidos, en el 2020?

## 1.6. Objetivos

### 1.6.1. Objetivo general

Determinar las características de la asociatividad en los productores de habas del sector de Quiscos en el distrito de Yura – Arequipa que posibilitan la exportación de habas en forma de snacks hacia Miami – Estados Unidos, en el 2020.

### 1.6.2. Objetivos específicos

- Realizar el diagnóstico situacional de la producción de Habas en el sector de Quiscos en el distrito de Yura - Arequipa para la exportación de habas en forma de snack
- Identificar los principales beneficios de la asociatividad en los productores de habas en el sector de Quiscos en el distrito de Yura.



## **1.7. Hipótesis**

### **1.7.1. Hipótesis general**

Las características fundamentales de la asociatividad desarrollada por los productores de habas en el sector de Quiscos en el distrito de Yura – Arequipa que posibilitan la exportación de habas en forma de snack es el trabajo en equipo y el desarrollo de proyectos en común.

## CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

### 2.1. Tipo de investigación

#### 2.1.1 Metodo de investigacion

La investigacion fue desarrollada bajo el método inductivo, ya que es el método científico que se obtiene de conclusiones generales a partir de premisas particulares, es decir se observaron, analizaron y clasificaron las características de la asociatividad en los productores de habas en el sector de Quiscos en el distrito de Yura en Arequipa para lograr una hipótesis que brinda una solución al problema planteado y su influencia en la exportación de habas a través de la creación de valor ( en forma de snack) con la elaboración de un plan de exportación al mercado Americano.

#### 2.1.2 Diseno de invetigacion

La presente investigacion es descriptiva no experimental de corte transversal la cual se caracteriza por profundizar los datos y dar interpretaciones identificando las características de la asociatividad y como esta ayuda a mejorar la producción de habas en el sector de Quisco en el distrito de Yura en Arequipa, sin manipular e interferir en las variables de estudio de un periodo determinado de tiempo.

### 2.2. Población y muestra

#### 2.2.1 Unidad de estudio

Los productores de habas del departamento de Arequipa

#### 2.2.2 Poblacion

Productores de habas del sector de Quiscos en el distrito de Yura en Arequipa

#### 2.2.3 Muestra

Corresponde al total de productores de habas del sector de Quiscos en el distrito de Yura en Arequipa. Siendo un total de 15 asociados

##### 2.2.3.1 Muestreo no probabilístico

El muestreo que se uso fue el descriptivo no probabilístico por convivencia ya que es aquel en el que los sujetos son seleccionados dada la conveniencia, accesibilidad y proximidad de los sujetos para el investigador. Los sujetos de esta investigación

son seleccionados a criterio, ya que el investigador los selecciona de acuerdo al que le parezcan más representativos para el estudio sólo porque son más fáciles de reclutar y el investigador no está considerando las características de inclusión de los sujetos que los hace representativos de toda la población. En este tipo de muestreo, el error no puede discernirse porque solo se ha recibido información de características generales y de número de personas. (Ochoa, 2015)

## **2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos**

### **2.3.1 Entrevista**

Una de las técnicas empleadas para la recolección de datos fue la entrevista la cual estuvo dirigida a dos expertos; ingenieros agrónomos, con el objetivo de levantar información que permita identificar, analizar y verificar información relevante para el proceso de investigación y elaboración del producto de aplicación profesional. La entrevista es un diálogo que se establece entre dos personas en el que una de ellas propone una serie de preguntas a la otra a partir de un guión previo. Se realiza con el fin de que el público pueda conocer la información de su persona, de su experiencia o conocimientos.

### **2.3.2 Cuestionario**

Esta técnica fue empleada con 10 agricultores de habas en el sector de Quiscos; con el fin de obtener información relevante en el estudio de los factores que permiten identificar las características de la asociatividad. El cuestionario es un proceso de recolección de información basado en responder preguntas abiertas y cerradas.

### **2.3.3 Fuentes de información y documentación**

En las investigaciones es necesario e imprescindible el uso de fuentes. La elaboración de un trabajo de investigación científica se plantea la cuestión no sólo de observar las fuentes reales, que se pueden llamar primarias, sino también el problema del conocimiento e identificación de los estudios anteriores. (Sierra Bravo, 2007)

Se recabo información mediante la revisión de diversas fuentes documentales, permitiéndonos al mismo tiempo validar la información obtenida, corroborar los datos y obtener información adicional que pudiera facilitar y completar la interpretación de la evidencia.

## 2.4. Procedimiento

### 2.4.1 Aplicación de instrumentos

Para recoger los datos se escogió el tipo de instrumentos que se utilizaran con base en el tipo de estudio diseñado. La aplicación de un instrumento de recolección de datos presupone, además, prever las condiciones “adecuadas” para su aplicación.

### 2.4.2 Recolección de datos

Para la recolección de datos se utilizó el enfoque cuantitativo ya que se usa para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. Utilizando la lógica o razonamiento deductivo.

### 2.4.3 Análisis de información

La información obtenida se analizó mediante técnicas cualitativas y tabulaciones simples de los resultados obtenidos.

Para procesar la información obtenida mediante la técnica de recolección de datos, se ha considerado lo siguiente:

Se elaboró el cuestionario para indagar diferentes aspectos tales como:

- Calidad.
- Nivel de producción.
- Precio de venta.
- Programas de ayuda a los agricultores.
- Número de productores agrícolas dedicados a la producción de habas

Posterior a la aplicación de las encuestas se procedió a realizar las tabulaciones necesarias e interpretar los resultados, haciendo uso de Microsoft Excel y gráficos de SmartArt.

Finalmente se interpretó cada uno de los gráficos lo cual permitió encontrar cuellos de botella y tomar planes de acción en beneficio de los productores del sector de Quiscos en Arequipa.

## CAPÍTULO III. RESULTADOS

### 3.1 Características generales del productor de habas

En las siguientes tablas se muestra los resultados estadísticos obtenidos con respecto a la información de género, edad y nivel de instrucción del productor de habas en el sector de Quiscos en el distrito de Yura.

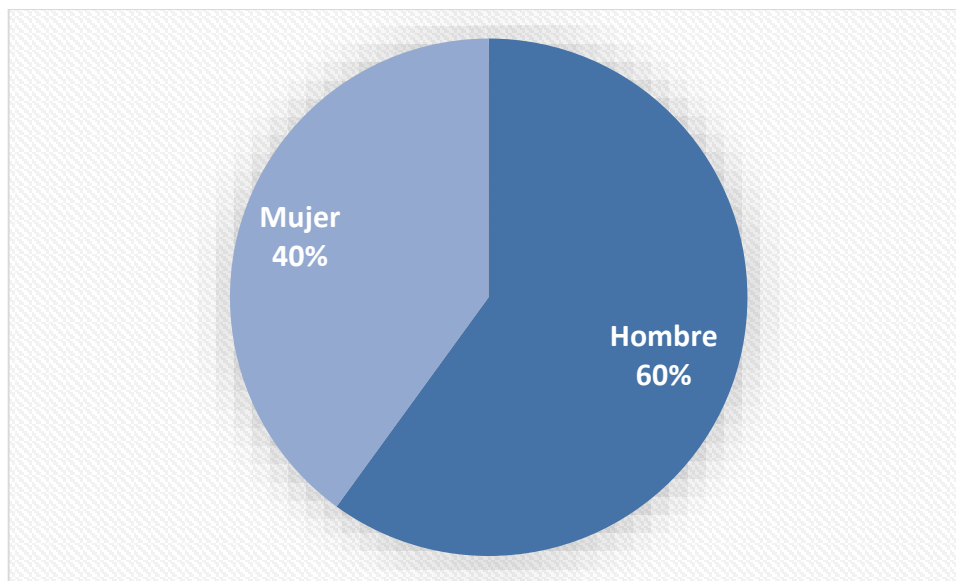
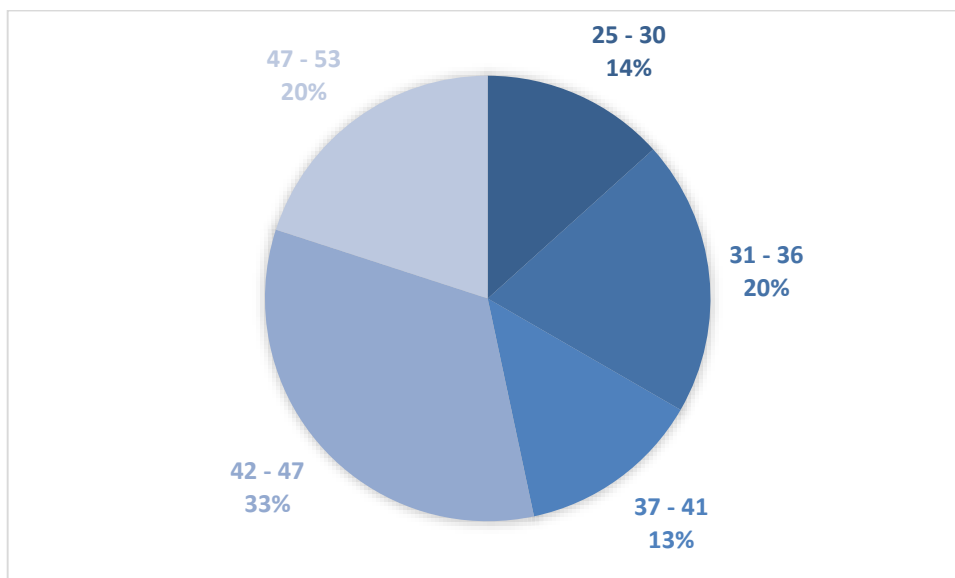


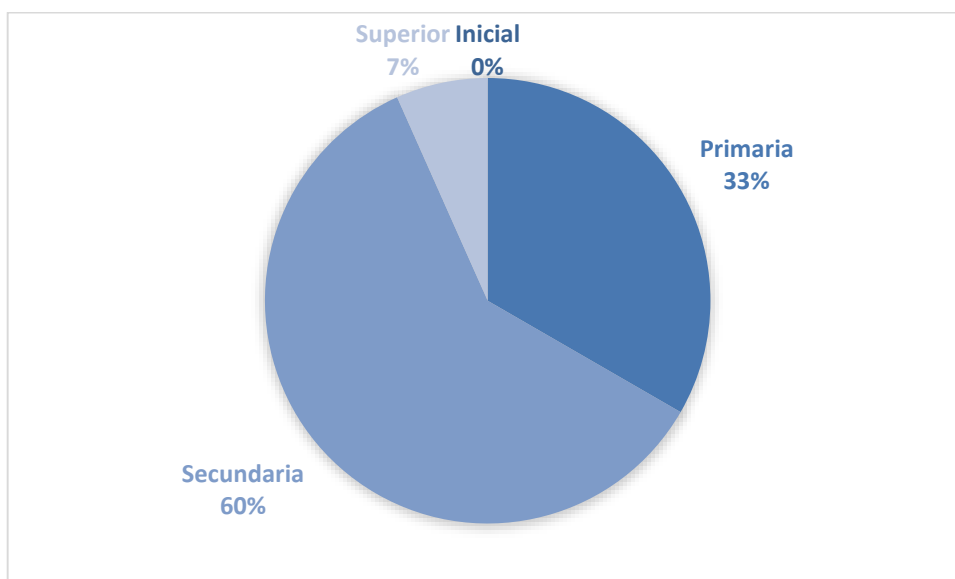
Figura 4. Genero de los entrevistados

**Interpretación:** Como se puede observar en la figura anterior el género que presenta mayor participación en las actividades de la asociación es el género masculino con 60% y el 40% corresponde a la participación femenina, eso debido a la complejidad de las actividades de siembra de habas, las mujeres se dedican a las actividades de selección de la producción y a su vez al proceso de comercialización.



**Figura 5. Edad de los entrevistados**

**Interpretación:** Como se puede observar en la figura anterior el rango de edad con mayor frecuencia del 33% es de 42 a 47, el 20% se ubica en los rangos de edad de 31 a 36 años y de 47 a 53 años, asimismo el 14% se encuentran en el rango de edad de 25 a 30 años y por ultimo el 13% esta en el rango de edad de 37 a 41 años. La presencia de agricultores con un rango de edad superior a los 35 años permite poder desarrollar estrategias de capacitación en el desarrollo de la asociación al ser considerados maduros.



**Figura 6. Formación de los entrevistados**

**Interpretación:** Del total de entrevistados el 60% señala que llego a secundaria de los cuales la mayoría de ellos no la concluyeron, el 33% señala que concluyo la primaria y un 7% que equivale a uno de los entrevistados senalo que llevo una carrera técnica inconclusa El nivel educativo de las personas dedicadas a las actividades agrícolas en su mayoría no supera la formación del nivel secundario debido a que deciden dedicarse de lleno al cultivo de sus tierras.

### 3.2 RESULTADOS EN FUNCION DE LOS OBEJTIVOS:

#### 3.2.1 Objetivo General: Determinar las características de la asociatividad en los productores de habas del sector de Quiscos en el distrito de Yura - Arequipa que posibilitan a exportación de habas en forma de snack hacia Miami - Estados Unidos, en el 2020

Las personas se asocian para lograr objetivos en común, para lo cual es primordial que los socios tengan principios y cualidades complementarias, de tal manera de que el grupo sea homogéneo para que todos aporten en la misma medida y puedan obtener beneficios del grupo sin perder su autonomía.

**Tabla 5. Resultados estadísticos- Asociacion formal**

ITEM	FC	%
SI	0	0%
NO	15	100%
<b>Total</b>	15	100%

**Fuente:** Encuesta aplicada a los productores de habas – Quisos, Yura.

**Interpretacion:** Del total de los entrevistados el 100% indico que no se encuentran registrados como una asociación formal e inscrita; sin embargo se estaban recién formando un red de asociados.

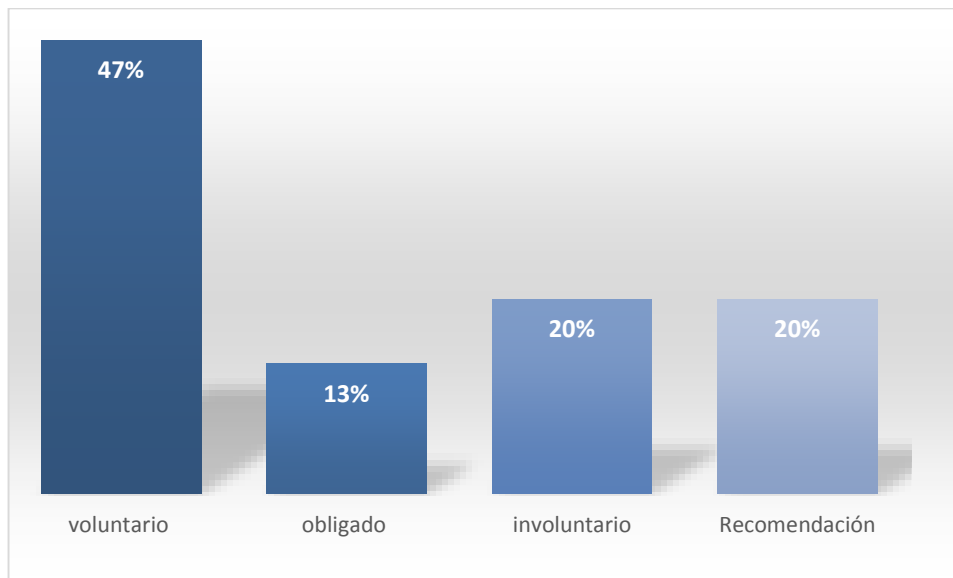
### 3.2.1.1 Participación Voluntaria

Durante el proceso de conformación de la red de asociación de productores su incorporación fue:

**Tabla 6. Resultados estadísticos- Participación Voluntaria**

Participación	FC	%
Voluntario	7	47%
Obligado	2	13%
Involuntario	3	20%
Recomendación	3	20%
<b>Total</b>	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de habas – Quisos, Yura.



**Figura 7. Tipo de participación en la red de asociados**

**Interpretación:** El 47% de los encuestados señalan que su incorporación a la red de asociados fue voluntaria, el 13% fue por obligación de algún familiar pero con el tiempo se integraron bien, el 20% señala que fue involuntario y el otro 20% fue por recomendación.



### 3.2.1.2 Trabajo en equipo

¿Realizan actividades comunales o trabajo en equipo?

**Tabla 7. Trabajo en equipo**

ITEM	FC	%
SI	15	100%
NO	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

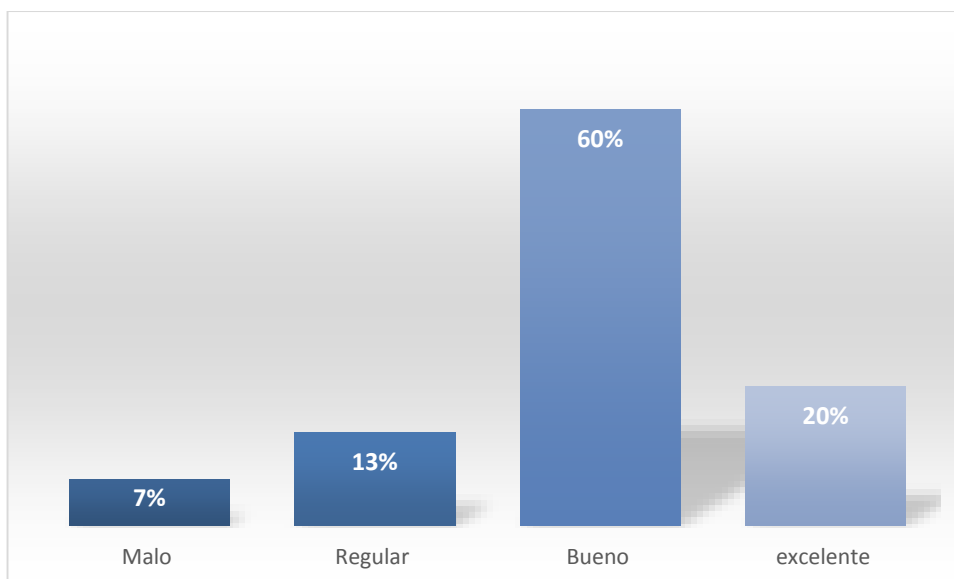
Fuente: Encuesta aplicada a los productores de habas – Quiscos, Yura.

¿Cómo califica las actividades comunales o trabajo en equipo?

**Tabla 8. Evaluación del trabajo en equipo**

Escala	FC	%
Malo	1	7%
Regular	2	13%
Bueno	9	60%
excelente	3	20%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de habas– Quiscos, Yura.



**Figura 8. Trabajo en equipo**

**Interpretación:** El 100% de los asociados indica que si se realizan actividades comunales o trabajo en equipo, asimismo el 60% considera que el trabajo en equipo realizado es bueno, el 20% que es excelente, el 13 % regular y solo un 7% considera que el trabajo en equipo es malo. Estas actividades comunales se desarrollan en las épocas de siembra, cosecha y en la etapa de selección de la producción.

### 3.2.1.3 Objetivos en común

**¿Conoce los objetivos por los que forma parte de la red de asociados?**

**Tabla 9. Objetivos en común**

ITEM	FC	%
SI	15	100%
NO	0	0%
<b>Total</b>	15	100%

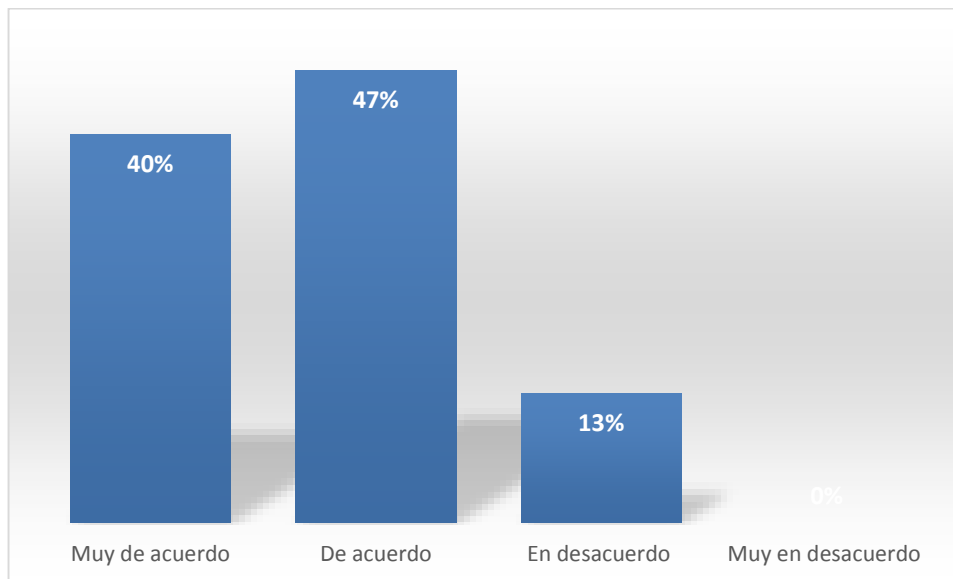
Fuente: Encuesta aplicada a los productores de habas – Quiscos, Yura

**¿Concuerda con los objetivos planteados ?**

**Tabla 10. Concordancia con los objetivos**

Escala	FC	%
Muy de acuerdo	6	40%
De acuerdo	7	47%
En desacuerdo	2	13%
Muy en desacuerdo	0	0%
<b>Total</b>	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de habas – Quiscos, Yura



**Figura 93. Nivel de aceptación de los objetivos**

**Interpretación:** El 100% de los productores conoce los objetivos en común de la red de asociados, asimismo el 40% está muy de acuerdo con los mismos, el 47% están de acuerdo y el 13% se encuentra en desacuerdo y considera que se deberían cambiar algunos de los objetivos para mejorar.

#### 3.2.1.4 Riesgos en común

**¿Conoce si integrar una asociación presenta riesgos?**

**Tabla 11. Riesgos**

ITEM	FC	%
SI	15	100%
NO	0	0%
<b>Total</b>	15	100%

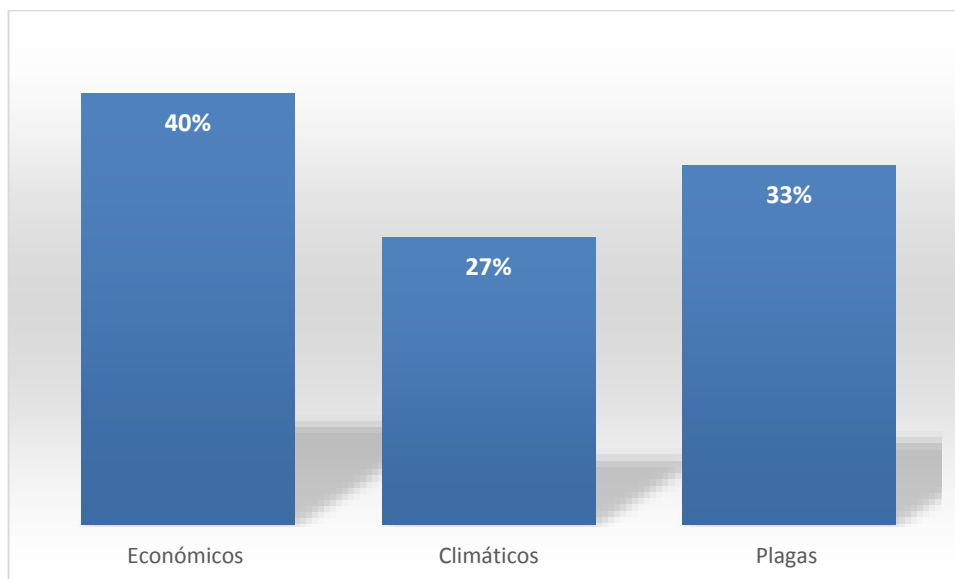
**Fuente:** Encuesta aplicada a los productores de habas – Quiscos, Yura

## ¿Qué tipo de riesgos se presentan durante el desarrollo de los proyectos?

**Tabla 114. Tipos de riesgos**

Tipo de riesgos	FC	%
Económicos	6	40%
Climáticos	4	27%
Plagas	5	33%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de – Quiscos, Yura



**Figura 10. Tipos de riesgos asociativos**

**Interpretación:** El 100% de los productores conoce los riesgos que se presentan durante el desarrollo de los proyectos en común, el 40% considera que el principal riesgo que afecta los proyectos de la asociación son los económicos, el 27% considera que son los climáticos y el 33% considera que es por las plagas, la cual es la principal causa de fracaso de los proyectos desarrollados por la asociación, ya que no se cuentan con los recursos económicos para controlarlo.

### 3.2.1.5 Proyectos en Común

#### ¿La asociación desarrolla proyectos agrícolas alternativos al de habas?

Tabla 52. Proyectos alternativos

ITEM	FC	%
SI	15	100%
NO	0	0%
<b>Total</b>	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de habas – Quiscos, Yura

#### ¿Qué tipo de proyectos agrícolas son?

Tabla 13. Tipos de proyectos

Proyectos	FC	%
Cultivo de alverjas	6	40%
Produccion de leche	2	13%
Cultivo de Arroz	4	27%
Crianza de Cuyes	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de habas – Quiscos, Yura

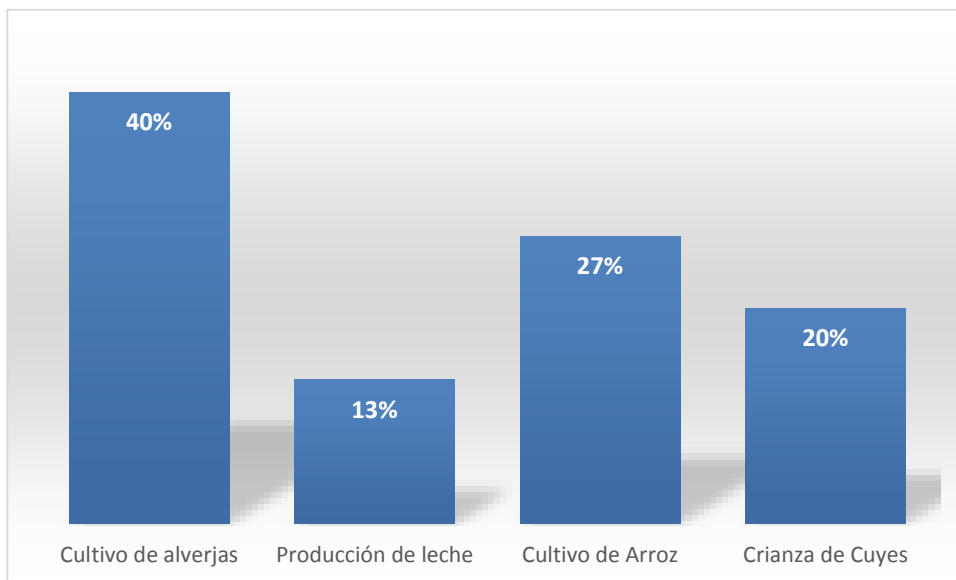


Figura 11. Proyectos alternativos

**Interpretación:** el 100% de los asociados conoce los proyectos alternativos a la producción de habas, adicionalmente los productores se dedican a otras actividades económicas, el 40% se dedica al cultivo de alverjas, el 13% a la producción de leche, el 27% a cultivo de arroz y el 20% a

la crianza de cuyes. Estas variaciones de la producción se encuentran en función a la estacionalidad del cultivo de habas.

### **3.2.2. Objetivo 1: Realizar el diagnóstico situacional de la producción de habas en el sector de quiscos en el distrito de Yura - Arequipa para la exportación de habas en forma de snack.**

#### **3.2.2.1. Proceso de cultivo de las Habas**

##### **3.2.2.1.1. Siembra**

- **Epoca:** La mejor época de siembra en la zona andina y para la obtención de grano seco es en los meses de setiembre y octubre. Para cosecha en grano verde, la siembra es en los meses de abril-mayo si se dispone de agua de riego.

En general, en zonas donde se dispone de agua y de clima templado es conveniente sembrar antes de la época seca junio-julio, y, en zonas altas donde el agua es escasa, es conveniente sembrar con las primeras lluvias de setiembre-octubre.

- **Preparación del terreno:** La preparación del terreno debe ser adecuada, con un buen desterronado para una óptima aereación, el estar libre de malezas ya que las habas son susceptibles a la competencia con estas, y un buen contenido de humedad, son factores muy convenientes para que la germinación sea uniforme. Por lo general se requiere de una aradura, seguida de un pase de rastra y un surcado.
- **Densidad:** Con surcos distanciados entre 80 a 90 cm se utilizará 100 kg/ha depositando dos a tres semillas cada 30 cm a una profundidad no mayor a 10 cm.

##### **3.2.2.1.2. Fertilización**

La aplicación de los fertilizantes será al momento de la siembra; colocando la cantidad requerida (mezcla) a 5 cm de distancia de la semilla entre golpes. el

cultivo de haba no es muy exigente en nutrientes, es necesario el análisis de suelo, se recomienda de 20-80-40 de N,P<sub>2</sub>O<sub>5</sub> y K<sub>2</sub>O al momento de la siembra.

#### 3.2.2.1.3. Labores culturales

- **Aporque:** Esta labor se ejecuta con el objeto de favorecer el desarrollo del sistema radicular adventicio, mejorar el anclaje y evitar el volcado de plantas (encamado), controlar las malezas y favorecer el aireamiento del suelo.

Esta actividad se efectúa antes de la plena floración, para evitar la caída de flores por acción mecánica. Puede ejecutarse en forma manual, utilizando lampas y azadones, o en forma mecanizada. En la sierra se utilizan arados con yunta de bueyes. Esto requiere un arreglo posterior de los surcos, eliminando malezas que quedan entre las plantas.

- **Riegos:** En la sierra, donde las siembras son en setiembre-octubre, no es necesario el riego porque se aprovecha el agua de las lluvias. En caso de sequía los riegos deben ser ligeros. Debe tenerse en cuenta que las etapas críticas dentro de este cultivo son: el macollaje, floración, la formación de vainas y el llenado del grano; por lo tanto no debe faltar humedad en el suelo en esta etapa.

#### 3.2.2.1.4. Manejo Integrado de Plagas y Enfermedades:

EL método manual es el más recomendable, utilizando azadón o pico, realizarlo oportunamente en los estados iniciales del desarrollo de la planta, a una altura promedio de 15 cm con el fin de evitar competencia por espacio, nutrientes, luz y agua, evitando presencia de plagas y enfermedades que se hospedan en las malezas.

#### 3.2.2.1.5. Cosecha y Trilla:

##### i. En verde

Se efectúa cuando las vainas tienen el tamaño adecuado para su comercialización y antes de que los granos se endurezcan, se procede a la cosecha como legumbre verde a los 150-160 días de la siembra en las variedades precoces, 30-45 días después de la plena floración; 165-170 días en las variedades semiprecoces, 180 días en las tardías y 200 en las muy tardías.

La recolección en verde debe ser cuidadosa, teniendo en consideración que si se recoge vainas antes de que alcancen el rendimiento económico que se espera, debido a que con los granos pequeños se obtienen rendimientos bajos. Por otro lado, si se espera demasiado tiempo, las vainas y granos se endurecen perdiendo el sabor característico y el producto es de baja calidad.

## ii. **En grano Seco.**

La cosecha para grano seco se efectúa cuando las plantas se tornan de color negro, comenzando a postrarse en el suelo. Asimismo, las vainas se vuelven negras y laxas.

En el tendal se efectúa el trillado. La separación de la semilla será fácil una vez que todo el material se encuentre seco. Se puede realizar mediante el pisado por tractor (cuando se tiene cantidades considerables), o utilización de animales (caballos, burros, vacunos); también se puede utilizar palos o garrotes para golpear (trilla manual). La semilla es luego separada del rastrojo por venteo. No existe cosecha mecanizada en el Perú.

### **3.2.2.1.6. Almacenamiento:**

Los granos deben ser almacenados en ambientes secos y ventilados, embolsados en envases de yute, tela o papel.

### **3.2.2.2 Rendimiento por Hectarea**

El rendimiento depende mucho de la variedad y el nivel de tecnología empleado, así tenemos que en verde fluctúa de 12 a 20 t/Ha y en seco de 2 a 4 t/Ha. Esta variación está determinada por diferentes factores como son la calidad del terreno y semilla, la afección de plagas y enfermedades.

### **3.2.2.3 Variedades de Habas sembradas en la provincia de Quiscos en el distrito de Yura.**

- Blanca gigante Yungullo
- Verde Pacae
- Ñureño



### 3.2.2.4 Principales plagas y enfermedades que afectan la producción de habas

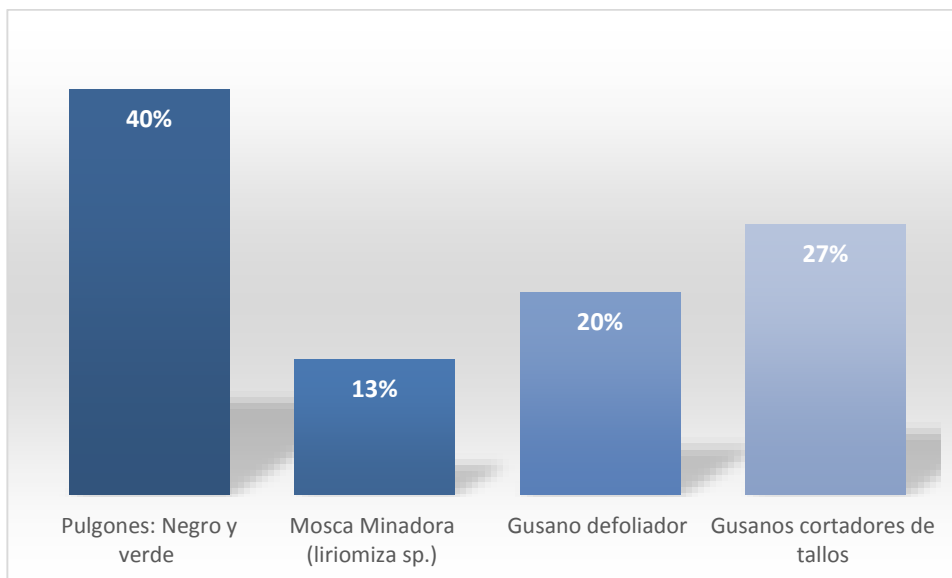
#### 3.2.2.4.1 Plagas

- Pulgones: Negro y verde
- Mosca Minadora (liriomiza sp.)
- Gusano defoliador
- Gusanos cortadores de tallos

**Tabla 14. Plagas de las habas**

Plagas	FC	%
Pulgones: Negro y verde	6	40%
Mosca Minadora (liriomiza sp.)	2	13%
Gusano defoliador	3	20%
Gusanos cortadores de tallos	4	27%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de Habas – Quiscos, Yura.



**Figura 12. Plagas habas**

**Interpretación:** El 40% de los productores señalan que la principal plaga que afecta a la producción de las habas son los pulgones negro y verde, el 27% señala que la plaga que afecta su producción es el gusano cortadores de tallos, el 20% señalan que el gusano defoliador y el 13% por la mosca Minadora.

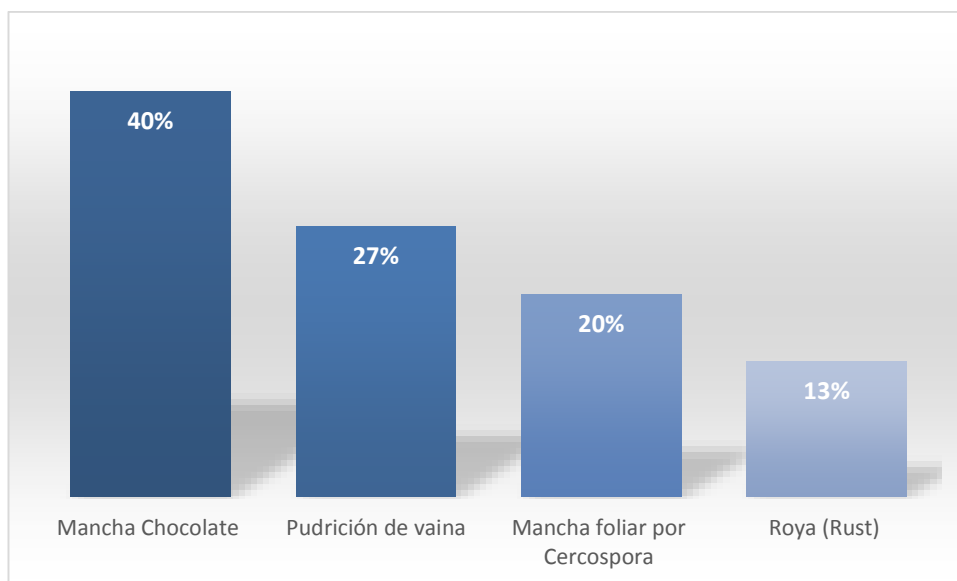
### 3.2.2.4.2 Enfermedades

- Mancha Chocolate (*chocolate Spot*), inducida por el hongo *Botrytis faba* S.
- Pudrición de vaina (Pod Rot), producido por el hongo (*Potritis faba*)
- Mancha foliar por Cercospora (Leaf Spot), inducida por el hongo *Cercospora faba* Fautr
- Roya (Rust) inducido por el hongo *Uromyces faba* Pers

**Tabla 15. Enfermedades de las habas**

Enfermedades	FC	%
Mancha Chocolate ( <i>chocolate Spot</i> ), inducida por el hongo <i>Botrytis faba</i> S.	6	40%
Pudrición de vaina (Pod Rot), producido por el hongo ( <i>Potritis faba</i> )	4	27%
Mancha foliar por Cercospora (Leaf Spot), inducida por el hongo <i>Cercospora faba</i> Fautr	3	20%
Roya (Rust) inducido por el hongo <i>Uromyces faba</i> Pers	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de Habas – Quiscos, Yura.



**Figura 134. Enfermedades habas**

**Interpretación:** El 40% de los asociados señalan que la principal enfermedad que afecta la producción de habas es la mancha chocolate, el 27% la pudrición de vaina, el 20% Mancha foliar por Cercospora y el 13% por Roya.

### 3.2.2.5 Comprador fijo

**Tabla 66. Compradores fijos**

ITEM	FC	%
SI	4	27%
NO	11	73%
<b>Total</b>	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de habas – Quiscos, Yura

**Interpretacion:** El 73% de los productores de habas no tienen un comprador fijo de las habas y el 27% tiene compradores fijos pero la cantidad de kilos comprados varia por las temporadas.

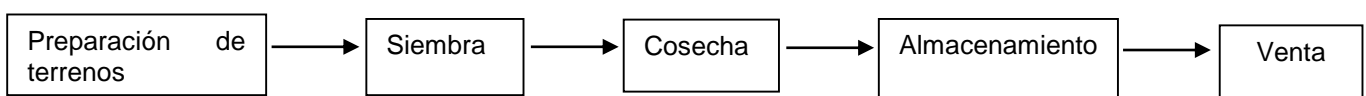
### 3.2.2.6 Precio promedio por Kilo de habas

El precio promedio por Kilo de habas fluctúa entre los S/. 0.80 y S/. 1.40, los precios varian por la temporada.

### 3.2.2.7 Diagnostico de la cadena productiva

#### 3.2.2.7.1 Situacion actual

En el siguiente grafico se detalla la situación actual de la cadena productiva de habas desarrollados en Quiscos en la provincia de Yura.



**Figura 14. Situación actual cadena de valor**

Elaboración: Propia

Como podemos observar la cadena de valor actual de la producción de habas, es un proceso simple de producción y comercialización, debido a que los productores no tienen conocimientos sobre la generación de valor a través del proceso de

manufactura, que incrementaría sus ganancias y el poder llegar a mercados con un alto valor competitivo.

### 5.2.2.2.1 Propuesta de mejora cadena productiva

En la siguiente figura se detalla la propuesta de mejora de la cadena de productiva de las habas en la provincia de Yura.



Figura 15. Habas - Cadena de valor 1  
Elaboración: Propia

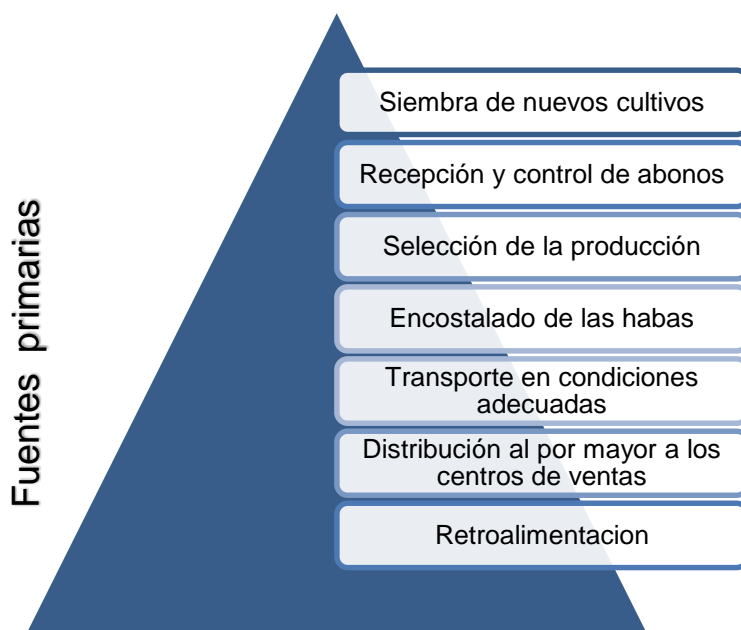


Figura 16. Habas - Cadena de valor 2  
Elaboración: Propia

Como se muestra en la figura anterior las actividades primarias y las secundarias de la mejora de la cadena de valor se encuentran detalladas, asegurado que el producto conserve la calidad y su tiempo de vida. Estas actividades propuestas contemplan una preparación de terrenos con abonos programados, una adecuada planificación de la estacionalidad del proceso de producción de habas, capacitaciones permanentes a los asociados, el acceso a tecnologías que permitan optimizar la producción, asimismo la aplicación de políticas sobre la mejora de la calidad de las semillas.

### 3.2.3. Objetivo 2: identificar los principales beneficios de la asociatividad en los productores de Habas en e sector de Quiscos en el distrito de Yura .

#### 3.2.3.1. Beneficios de la asociatividad

¿Considera que tienen beneficios pertenecer a una asociación?

Tabla 17. Beneficios

ITEM	FC	%
SI	15	100%
NO	0	0%
<b>Total</b>	15	100%

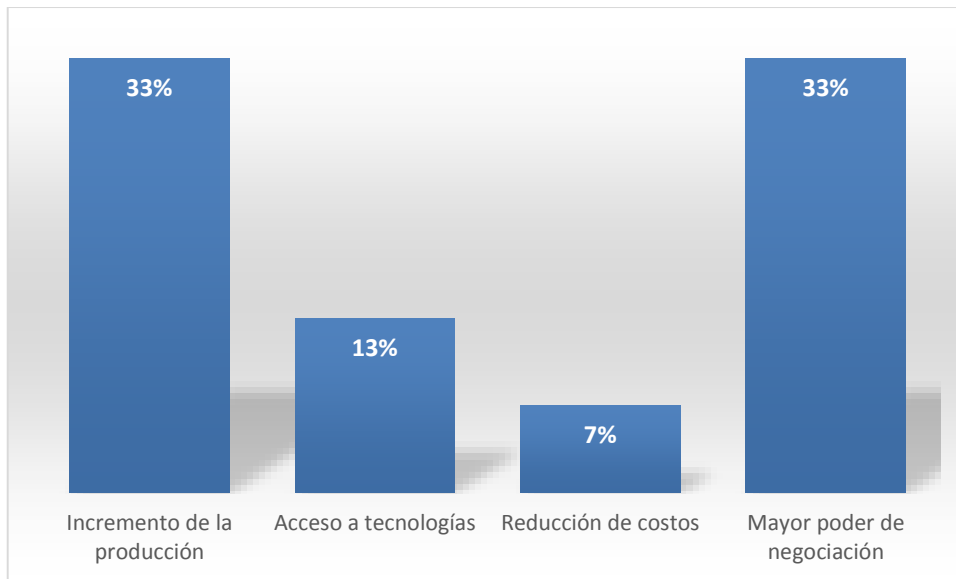
Fuente: Encuesta aplicada a los productores de habas – Quiscos, Yura.

¿Qué tipo beneficios?

Tabla 18. Tipos de Beneficios

Beneficios	FC	%
Incremento de la producción	7	39%
Acceso a tecnologías	2	11%
Reducción de costos	6	33%
Mayor poder de negociación	3	17%
<b>Total</b>	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de Habas – Quiscos, Yura.



**Figura 17. Beneficios asociativos**

**Interpretación:** el 100% de los asociados afirma que trae beneficios pertenecer a una asociación, el 33% señala que los principales beneficios son el incremento de producción y el otro 33% considera que mayor poder de negociación, el 13% señala que es el acceso a tecnologías y el 7% reducción de costos.

### 3.2.3.2. Financiamiento

**¿ Conoce algún programa o entidad que ayude a las asociaciones de agricultores financieramente?**

**Tabla 19. Financiamiento**

ITEM	FC	%
SI	0	0%
NO	15	100%
<b>Total</b>	15	100%

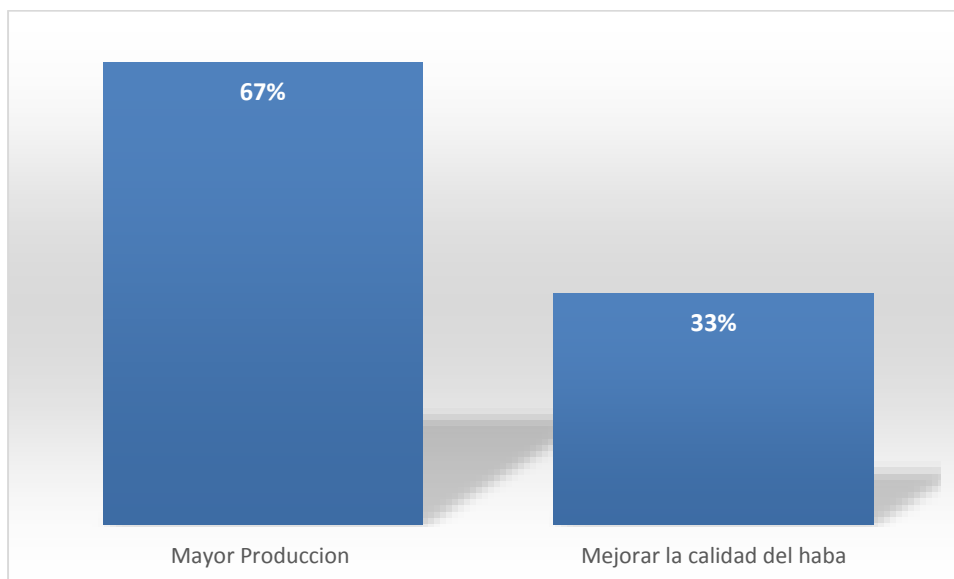
Fuente: Encuesta aplicada a los productores de habas – Quiscos, Yura.

**¿Si contara con más capital produciría más o mejoraría la calidad del haba?**

**Tabla 20. Mejoras en la producción**

Beneficios	FC	%
Mayor Produccion	10	67%
Mejorar la calidad del haba	5	33%
<b>Total</b>	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de Habas – Quiscos, Yura



**Figura 18. Mejoras en la producción**

**Interpretacion:** El 100% de los productores de habas indicaron que no conocen ningún programa o entidad que pueda ayudar a una asociación financieramente. Por otro lado el 67% indico que si contara con mas capital invertiría en mayor producción y el 33% invertiría en mejorar la calidad del haba.

### 3.2.3.3. Capacitaciones

**¿Considera que las capacitaciones son un buen instrumento para mejorar la producción agrícola?**

**Tabla 21. Capacitaciones**

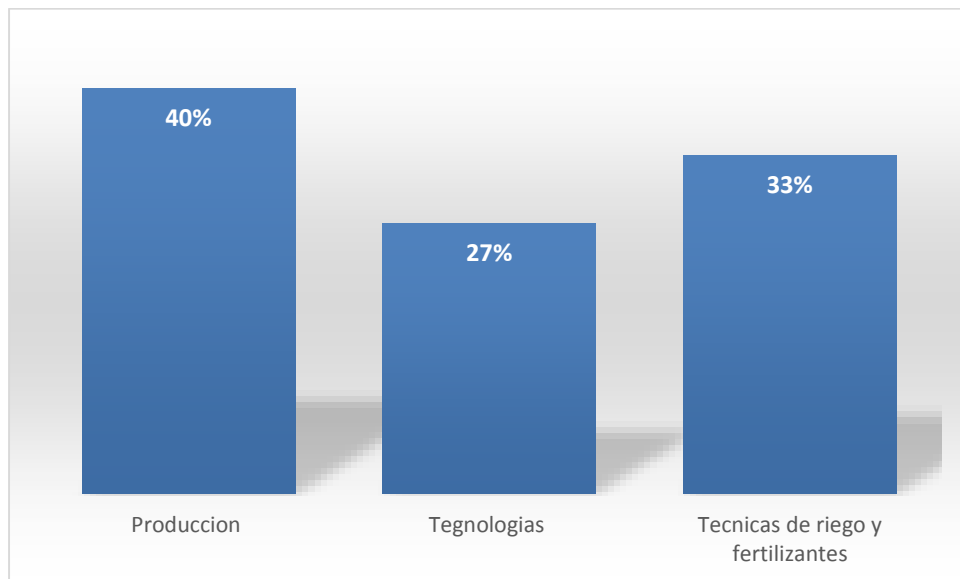
ITEM	FC	%
SI	15	100%
NO	0	0%
<b>Total</b>	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de habas – Quiscos, Yura.

**Tabla 22. Temas de preferencia para capacitaciones**

Beneficios	FC	%
Produccion	6	40%
Tecnicas de riego y fertilizantes	5	33%
Tegnologias	4	27%
<b>Total</b>	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de Habas – Quiscos, Yura



**Figura 19. Temas de preferencia - capacitaciones**

**Interpretacion:** El 100% de los productores de habas señalan que las capacitaciones son un buen instrumento para mejorar la producción agrícola, además el 40% señalo que le gustaría tener capacitaciones de producción, el 27% en capacitaciones y el 33% le gustaría aprender de técnicas de riego y fertilizantes.



## CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### 4.1 DISCUSIÓN

En la presente tesis se analiza la característica de la asociatividad de los productores de habas en el sector de Quiscos en el distrito de Yura en el departamento de Arequipa – Peru.

Habiendo identificando dos fuentes de información para generar una discusión de resultados se muestra: la hipótesis planteada en la presente investigación, la teoría, los antecedentes necesarios para la investigación, y experiencia obtenida a través de la realidad que se vive en la actualidad en los productores de habas en el sector de Quiscos.

De acuerdo a esto se puede decir que los resultados de las encuestas nos muestran la aceptación de una asociatividad lo cual es beneficioso para los agricultores no solo por los beneficios que una asociación trae, sino también porque esta integración los lleva a formalizarse, teniendo en cuenta el papel clave que desempeña la actividad emprendedora en la generación de fuentes de empleo, proponiendo siempre un cambio de actitud de la sociedad en cuanto al comercio.

Cabe resaltar que todos los productores de habas en el sector de Quiscos quieren conformar una asociación formal de manera voluntaria, además de considerar que uniendo esfuerzos se podría llegar a aumentar la producción de habas en gran magnitud, , la investigación concuerda con Liendo y Martínez (2015) quien nos dice que la asociatividad es un proceso bastante complejo que abarca una considerable gama de posibilidades, pero siempre persigue como objetivo fundamental, unir fuerzas para alcanzar el éxito conjunto. Previamente al desarrollo de modalidades de asociación es necesario que se den ciertas condiciones específicas que permitan la sustentabilidad de las mismas; Maldonado (2015) demostró que las principales características de asociatividad es un sistema de organización, estructurado sobre la base de acción colectiva, que permite mejorar la competitividad de los pequeños productores para afrontar barreras de interés común como el acceso a mercados especiales.

Se coincide con los hallazgos de Cucas (2010), que impulsando la asociatividad entre pequeños y medianos agricultores, se mejora el proceso de producción y comercialización de las habas debido a la estandarización de procesos que permita asegurar la calidad del

producto. Permitiendo a los pequeños productores ser competitivos, mejorando su calidad de vida y su nivel socio económico.

La aplicación de estrategias que permitan a los pequeños productores ser competitivos en los mercados es a partir de la integración y aplicación de objetivos y políticas en común que permitan el desarrollo de las comunidades donde se desarrollan los proyectos agrícolas, se coincide con Gómez (2010) que la asociatividad empresarial sí es viable para hacer frente a la competitividad que existe en el mercado, teniendo como características principales la confianza, cooperación, liderazgo y participación.

También se coincide con el autor Cruz (2016), que existe una relación directamente proporcional entre la asociatividad y el crecimiento empresarial, debido a que la asociatividad permite el incremento de la producción a partir de la conformación de consorcios, cooperativas que permiten la estandarización de procesos productivos, el análisis de reducción de costos, la aplicación de la teoría de trabajo en equipo, la producción y desarrollo de proyectos paralelos agrícolas, como es el desarrollo cárnico, cultivo de otros vegetales, sembrado de legumbres y/o vegetales que permiten la diversificación y oferta de productos haciendo que las empresas o conglomerados locales presenten una mayor oferta de productos que les permita competir de tú a tú con las grandes empresas acopiadoras.

La ventaja del desarrollo de los diferentes modelos asociativos se centra en el poder adaptar éstos a las necesidades organizacionales de cada unidad productora sin perder la independencia jurídica o natural de cada uno de los integrantes que la conforman, se coincide con Alvear y Santander (2015), la característica de la asociatividad que uno más uno es igual a dos permite a los productores hacer frente a las demandas insatisfechas del mercado al consolidar la producción no de forma independiente sino como un todo asegurando un precio mayor al negociar en conjunto y no de forma independiente, la asociatividad asegura el incremento de la oferta no solo nacional si no exportable del sector productivo agroexportador.

La asociatividad es un mecanismo de cooperación entre agricultores independientes, en donde cada participante, manteniendo su independencia, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de incrementar la capacidad de oferta exportable, mayor poder de negociación, mejora la gestión de la cadena de valor (mayor control), refuerza el posicionamiento en el mercado, mejora el

acceso a tecnologías de productos y a financiamientos, mejora de la calidad y diseño y mejora la gestión del conocimiento técnico-productivo y comercial.

Se coincide con Rea, Moreno, y Pacas, (2017), la conformación de una asociación como es la de los productores de maíz elimina el proceso de intermediación, aumentando así las ganancias directas para el productor, la aplicación y desarrollo del modelo asociativo presenta como característica el incremento del beneficio económico, asimismo esta situación no está presente en la producción y comercialización de habas en el sector de Quiscos debido a que los productores venden su producción a los acopiadores, los cuales pagan un precio mínimo por el producto.

Así, el poder que ejerzan las asociaciones al momento de negociar con las empresas comercializadoras, llegará a ser mayor, pudiendo cobrar no solo por el cultivo, sino por el trabajo realizado y la calidad del producto, estableciendo un margen de utilidad razonable. Adicionalmente, los agricultores serán capaces de obtener sus propias certificaciones orgánicas, ya sea de forma individual a nombre de persona natural o colectiva a nombre de la persona jurídica de la asociación; dejando así de depender de la empresa comercializadora dueña de la certificación.

También debe considerarse una diferenciación entre las funciones y responsabilidades no solo de las juntas directivas, sino de los agricultores en su conjunto. No es recomendable que el agricultor se respalde permanentemente en el dirigente; su voz, su voto y las ideas que pueda aportar a la asociación no solo le permitirán participar de sus logros, sino que también lo obligará a compartir las responsabilidades de la misma.

Es importante contemplar el desarrollo de economías de escala para la mejora de los márgenes de utilidad. El trabajo colectivo implica la unión de fuerzas de trabajo, la adquisición en conjunto de insumos y maquinaria y la aplicación de las mismas técnicas de cultivo, lo que da como resultado un mayor rendimiento de las tierras, un menor costo de los insumos al ser adquiridos en mayores volúmenes y una estandarización del producto que reducirá los márgenes de descarte.

Los diferentes modelos asociativos estudiados durante la investigación permiten ventajas sustanciales de acuerdo a cada una de sus características inherentes, el cooperativismo que señala Yépez y Carriel, (2016) en su investigación fomenta el crecimiento de las economías de escala o economías solidarias con la distribución equitativa de los beneficios

económicos de todos los integrantes de la cooperativa o asociación, la ventaja de la implementación de un modelo asociativo en unidades productoras permite el desarrollo socio económico de las zonas de influencia de la ejecución de los diversos proyectos productivos.

Se coincide con Valdenegro (2010), que el principal factor limitante del éxito de las asociaciones se encuentra en los productores debido a que muchos de ellos desconocen las ventajas y beneficios de los diferentes modelos asociativos, asimismo otra limitante es la capacidad de las personas a los cambios debido a que muchos de ellos no están dispuestos a salir de su zona de confort y solo están decididos a seguir con una producción de subsistencia.

Algunas de las limitantes para desarrollar el proyecto de investigación fue el confinamiento social y el tiempo; la pandemia por el Covid 19 puso al mundo en un estado crítico que obligo a todos al confinamiento social por lo cual dificulto el proceso de levantamiento de información así como el poder aplicar los instrumentos de evaluación, los tiempos disponibles de los productores de habas en el sector de Quiscos también fue una limitante debido a la lejanía existente entre cada uno de ellos, además del tiempo que se requiere para realizar el trabajo de búsqueda de información y de recolección, para poder obtener información clara y precisa, sin embargo la superación de limitaciones con respecto a la indagación de información acerca del tipo de proyecto fue la búsqueda de información a profundidad en páginas web, libros, visitas a los productores de habas en quiscos para poder evaluar la influencia de la asociatividad; así mismo, las limitaciones internas fueron superadas con una buena organización de horarios.

Se puede concluir que, la hipótesis general fue validada totalmente, así como se explica párrafos atrás, el empoderamiento de la haba como producto de alta calidad genera el crecimiento de las relaciones comerciales con Estados Unidos, para el posterior intercambio comercial de las demás menestras oriundas de la zona y otros productos .

La principal teoría que se uso para esta investigación fue la de Paredes y Ugas (2016), lo cual concluye que a partir de la conformación e implementación del modelo asociativo los productores se han visto beneficiados con el aumento de su producción, logrando obtener un mayor nivel de ingresos y mejoras de las relaciones personales entre los miembros, estas relaciones varían a partir del proceso de integración en el que se encuentra inmersa una asociación debido a la programación de actividades y trabajo en equipo, la solución de

problemas de forma conjunta, lo que cohesiona a cada uno de los integrantes en busca de un objetivo en común, característica principal de las asociaciones; El aporte de esta investigación es fomentar el desarrollo de los productores agrícolas no solo de habas si no de los demás productos que tienen potencial para una oferta exportadora, además de fortalecer y desarrollar alianzas estratégicas en las asociaciones existentes en el Perú, de esta manera se verán beneficiados al conocer nuevas experiencias de cultivo de productos en las diferentes regiones del país y del mundo. Además se debe incorporar un centro de acopio en lugares estratégicos para poder tener una buena distribución del producto, así como también se debe adoptar nuevas técnicas y formas de trabajo, como la adopción de conceptos modernos administrativos para aplicarlos.

## 4.2 CONCLUSIONES

Las principales características de la asociatividad en los productores de habas del sector de Quiscos en el distrito de Yura son el trabajo en equipo a través del trabajo comunal, objetivos, riesgos compartidos y el desarrollo de proyectos alternativos.

Las características organizacionales de la asociatividad presentes en los productores de habas en el sector de Quiscos son la independencia jurídica y autonomía gerencial de sus asociados y la participación voluntaria. Asimismo las características de asociatividad con respecto a la organización, está conformada por 15 asociados donde la mayor participación es masculina debido a las exigencias de las actividades agrícolas, las damas se dedican a actividades como es la selección y comercialización del haba, la edad promedio de los asociados es de 42 a 47 años, el nivel educativo que prevalece es de formación secundaria. Los proyectos en común desarrollados por los asociados son el cultivo de alverjas, producción de leche, cultivo de arroz y crianza de cuyes. Los principales riesgos compartidos en la asociación son climáticos, plagas o enfermedades y económicos.

La producción de habas presenta etapas claramente marcada como son la preparación del terreno, la siembra y cosecha; la estacionalidad de la producción está comprendida durante los meses de octubre a diciembre, el proceso de almacenamiento de la cosecha debe ser en ambientes secos y ventilados, embolsados en envases de yute, tela o papel. Las principales variedades de habas sembradas son; blanca gigante yungullo, verde paca y ñureño, el total de hectáreas de producción de habas depende mucho de la variedad y el nivel de tecnología empleado, así tenemos que en verde fluctúa de 12 a 20 t/Ha y en seco de 2 a 4 t/Ha. Esta variación está determinada por diferentes factores como son la calidad del terreno y semilla, la afección de plagas y enfermedades.

Los principales beneficios de desarrollar la asociatividad en los productores de habas en el sector de Quiscos es el incremento del poder de negociación, la reducción de costos a través de la economía de escalas y el incremento de la producción, disminución de riesgos y costos asociados a la producción, mejorando la gestión de la cadena productiva, acceso a tecnologías agrícolas y la mejora de la calidad de la semilla, mayor precio de venta, acceso a nuevos mercados, acceso a financiamiento y mayor volumen de producción, además de constantes capacitaciones.

Para generar mayor demanda del producto se necesita mejorar la calidad obteniendo mayores beneficios económicos y mejorando el nivel de vida de los agricultores, buscando poder tener un mejor control de calidad y volumen. También se ha podido constatar que estos factores tienen que ir de la mano con algunos instrumentos para poder hacer realidad la asociación en los productores de haba; instrumentos como las inversiones, capacitaciones y asistencia técnica. Las inversiones pueden darse por diversas entidades financieras tales como AGROBANCO, que apoya al crecimiento de los agricultores y mejora de sus productos, éstas servirían para promover el crecimiento del producto y su estandarización. Las capacitaciones continuas y asistencia técnica son de vital importancia para sembrar y cosechar de manera adecuada el haba.

Un punto deficiente en algunas de las asociaciones es que su consolidación aún es muy débil ya que las condiciones para su buen funcionamiento son escasas, existe carencia de líderes con habilidades para el manejo empresarial, la desorganización y la falta de uniformidad para el manejo de los procesos productivos hacen que las asociaciones no crezcan como deberían ya que producen desconfianza entre los productores, lo que se traduce en resistencia a la asociatividad.

La asociatividad es la formación de alianzas y estrategias, e influye en la creación del espíritu emprendedor en nuestro país, las ganas de superación para obtener mayores beneficios económicos, a través del mejoramiento de sus productos, para su posterior exportación.

## REFERENCIAS

- Alvear, G., & Santander, R. (2015). *ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE CACAO FINO Y DE AROMA DEL RECINTO PLAYA DE MUERTO DEL CANTÓN QUININDÉ DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS, SU TRANSFORMACIÓN INDUSTRIAL Y COMERCIALIZACIÓN A TRAVÉS DE LA “JUNTA PRO MEJORAS” PARA LA EXPORTACIÓN A ALEMANIA*. Tesis, Universidad de las Fuerzas Armadas, Quito. Recuperado el 01 de abril de 2021. de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/12297/1/T-ESPE-057111.pdf>
- Amilcar, (2016). Análisis de eficiencia sobre explotaciones lecheras de la argentina. Recuperado el 15 de julio del 2020 de <http://www.analisisexplotacioneslecheras.com/vt/sudamericana/portal/funciones.htm>
- Arias, D., & Chirinos, H. (Eds.). (2015). *Nivel de asociatividad empresarial de la asociación de productores de cultivos orgánicos de la provincia de la unión para proponer un modelo competitivo de empresa asociativa, Arequipa, 2015*. Universidad Tecnológica del Perú. <http://repositorio.utp.edu.pe/handle/UTP/41/browse?type=author&order=ASC&rpp=20&value=Arias+Ch%C3%A1vez%2C+Dennis>
- Chóez, (2015). Propuesta de asociatividad que elaboran sombreros de paja dentro de la provincia de santa elena - Ecuador. Recuperado el 20 de agosto del 2020 de <http://avendalegal.com/2011/06/como-registrar-su-marca-en-los-santaelena-ecuadorcon-inversionario/>
- Cucas , X. (2010). *Producción y comercialización de la papas y su incidencia en el desarrollo socio económico de la parroquia de Julio Andrade en la Provincia del Carchi durante el año 2008-2009*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/1789>
- Flores, Karina. (2010). *Asociatividad de los productores y cadena productiva de bananos orgánicos en el valle del Río Tumbes- Perú, en la Universidad San Martín de Porres*. Recuperado el 11 de abril de 2020, de [http://www.administracion.usmp.edu.pe/wp-content/uploads/sites/9/2014/02/ie\\_v1n1\\_art3.pdf](http://www.administracion.usmp.edu.pe/wp-content/uploads/sites/9/2014/02/ie_v1n1_art3.pdf)
- Galvan, H. (2004), por una cultura exportadora, en *Revista Latinoamericana de negocios exportadores*, pp. 98-101.
- Gray, J. F. (2012, 26 julio). *¿Qué diría Keynes ante la crisis económica actual?* BBC News Mundo. [https://www.bbc.com/mundo/noticias/2012/07/120722\\_economia\\_keynes\\_que\\_pensaria\\_dp](https://www.bbc.com/mundo/noticias/2012/07/120722_economia_keynes_que_pensaria_dp)
- González. (2014). Asociatividad y consorcios de explotación: Una respuesta de los pequeños productores a la internacionalización de las economías. Recuperado el 5 de Agosto del 2018, [http://asociatividad.org/admin/geren/60internacionalizacion\\_economia.pdf](http://asociatividad.org/admin/geren/60internacionalizacion_economia.pdf)
- Gómez , Lizeth. (2010). *Asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva como factores que impulsan la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas: tres estudios de caso*. Recuperado el 03 de marzo de 2021, de [http://www.pa.gob.mx/publica/rev\\_47/an%C3%A1lisis/asociatividad\\_empresarial.pdf](http://www.pa.gob.mx/publica/rev_47/an%C3%A1lisis/asociatividad_empresarial.pdf)



- Liendo , M., & Martínez , A. (2015). *ASOCIATIVIDAD. UNA ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE LAS PYMES*. Recuperado el 16 de Junio de 2020, de [https://www.fcecon.unr.edu.ar/web/sites/default/files/u16/Decimocuertas/Liendo,%20Martinez\\_asociatividad.pdf](https://www.fcecon.unr.edu.ar/web/sites/default/files/u16/Decimocuertas/Liendo,%20Martinez_asociatividad.pdf)
- Marrufo, P., & Medina, J. (2015, 17 noviembre). *estudio de los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango del valle Motupe – Olmos*,. Repositorio de Tesis USAT: Estudio de los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango del valle Motupe-Olmos. <http://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/27>
- Maldonado, G. (2015). Determinantes e impactos de la asociatividad para el comercio justo. Recuperado el 17 de marzo de 2020, de <http://www.comercio.org.pe/node/337>
- MINCETUR. (Junio de 2009). *Guía de Envases y Embalajes*. Obtenido de [http://www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/consultora/docs\\_taller/envases%20y%20embalajes.pdf](http://www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/consultora/docs_taller/envases%20y%20embalajes.pdf)
- MINCETUR. (2016). *PLAN ESTRATÉGICO NACIONAL EXPORTADOR 2025*. Recuperado el 11 de Octubre de 2017, de [https://www.mincetur.gob.pe/PECEX/lecturas\\_complementarias/Documentos\\_normativos/PLAN\\_M\\_AESTRO\\_CULTURA\\_EXPORTADORA.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/PECEX/lecturas_complementarias/Documentos_normativos/PLAN_M_AESTRO_CULTURA_EXPORTADORA.pdf)
- Ministerio de agricultura . (2013). *MANEJO DEL CULTIVO DE HABAS*. Recuperado de <http://www.agrolalibertad.gob.pe/sites/default/files/Manejo%20cultivo%20haba.pdf>
- Ochoa, C. (2015). *Muestreo probabilístico o no probabilístico*. Recuperado el 11 de Octubre de 2016, de Netquest. <https://www.netquest.com/blog/es/blog/es/muestreo-probabilistico-o-no-probabilistico-ii>
- Orellana. (2017, 4 septiembre). *HABAS: PROPIEDADES NUTRICIONALES Y BENEFICIOS PARA ADELGAZAR*. Recuperado 15 de junio de 2020, de <https://okdiario.com/salud/habas-adelgazar-66504>
- Pazmiño , L. (2010). Asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva de papas como factores que impulsan la competitividad de las micro, pequeñas y mediana empresa, *de la Universidad Técnica de Ambato*. doi:<http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/831>
- Romero, I., Diaz, V., & Aguirre, A. (2016, 14 junio). Fortalecimiento de la cadena de calor de snack nutritivo con base en fruta deshidratada en El Salvador. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40251/1/S1600668\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40251/1/S1600668_es.pdf).
- ROSALES, R. 1997 : *LA ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA DE FORTALECIMIENTO DE LAS PYMES*. Universidad de Texas. Recuperado el 15 de junio del 2020 de <http://repobib.ubiobio.cl/jspui/bitstream/123456789/1244/1/Ramirez%20Silva%2C%20Ana%20Cecilia.pdf>
- Rea, A., Moreno, E., & Pacas, W. (2017). *PROPONER UN PROGRAMA DE ASOCIATIVIDAD PARA LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE MAÍZ EN LA PARROQUIA DE CALACALÍ*. Universidad Central del Ecuador. Quito: Quito: UCE. Recuperado el 15 de diciembre del 2020, de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/9786/1/T-UCE-0005-023-2017.pdf>

- Ruiz-Cedeño, S. D. M. (2016, 21 octubre). El Sector Agroalimentario y su competitividad a partir de modelos asociativos/The agrifood sector and its competitiveness from associative models, Ruiz-Cedeño, Ingeniería Industrial.  
<http://rii.cuiae.edu.cu/index.php/revistaind/article/view/787>
- Salguero, E. (2006). *Modelos de desarrollo regional: Teorías y factores determinantes*. CEPAL.  
<https://www.sogeocol.edu.co/documentos/0mode.pdf>
- Soto , O. (2014). *Propuesta de un modelo asociativo a productores de palta en el distrito de Motupe, departamento de Lambayeque*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2019, de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/138>
- SUNAT. (2016). *Proceso de Exportacion- SUNAT*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/>
- Tirso, J., Garcia, R. & Navarrete, D. (2009). Analisis de las estructuras organizacionales de las pequeñas y medianas empresas exportadoras, del municipio de Pachuca de Soto Hidalgo, ane un ambiente competitivo y globalizado. Recuperado el 20 de diciembre del 2020, de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:UJEwH1mKVQoJ>
- Valdaneiro, C. (2010). *Propuesta de desarrollo asociativo y competitivo para empresas campesinas de la red de papas (Solanum Tuberosum L.) de la IX Región de la Araucanía*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2017, de [http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/101742/valdenegro\\_c.pdf?sequence=4](http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/101742/valdenegro_c.pdf?sequence=4)
- Valle, Pedro. (2001). *Costeo A.B.C.: teora' y práctica del sistema de costeo basado en las actividades (activity based costing)*. Recuperado el 16 de Junio de 2020, de [https://books.google.com.pe/books?id=KkX5ewEACAAJ&dq=sistema+de+costeo&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjrlIKy0t\\_XAhXD4SYKHXTcBIUQ6AEINjAD](https://books.google.com.pe/books?id=KkX5ewEACAAJ&dq=sistema+de+costeo&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjrlIKy0t_XAhXD4SYKHXTcBIUQ6AEINjAD)
- VILCHES, A., GIL PÉREZ, D., TOSCANO, J.C. y MACÍAS, O. (2014). *DESARROLLO RURAL Y SOSTENIBILIDAD*. artículo en línea. OEI. ISBN 978-84-7666-213-7. Recuperado el 15 de junio del 2020 de <http://www.oei.es/decada/accion.php?accion=22>
- Yépez, J., & Carriel, R. (2016). *ESTUDIO DE ASOCIATIVIDAD BASADO EN ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA PARA LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE ARROZ DEL RECINTO YURIMA DE LA PARROQUIA LAUREL, CANTÓN DAULE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Guayaquil: Guayaquil: ULVR. Recuperado el 20 de enero de 2021, de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1675/1/T-ULVR-1166.pdf>

# ANEXOS

## ANEXO N° 1 : Tablas

**Tabla N°1. Cuadro de exportaciones de los dos últimos años del Maíz grande del Cusco**

MES	2018			2019		
	FOB	KILOS	PREC. PROM.	FOB	KILOS	PREC. PROM.
Enero	1,233,467	684,298	1.80	1,015,925	450,650	2.25
febrero	881,239	480,149	1.84	752,166	346,851	2.17
Marzo	818,550	439,468	1.86	430,494	192,178	2.24
Abril	611,924	335,885	1.82	580,773	260,449	2.23
Mayo	345,357	178,245	1.94	228,528	115,738	1.97
Junio	622,254	320,154	1.94	497,927	266,071	1.87
Julio	1,355,650	714,828	1.90	941,420	493,341	1.91
Agosto	1,190,739	641,555	1.86	2,057,213	1,082,155	1.90
Setiembre	1,377,584	713,368	1.93	1,197,624	658,654	1.82
Octubre	1,689,116	923,852	1.83	2,464,359	1,346,512	1.83
Noviembre	1,194,267	705,704	1.69	2,039,213	1,107,482	1.84
Diciembre	1,000,862	590,664	1.69	1,085,700	581,286	1.87
Totales	12,321,009	6,728,170	1.83	13,291,342	6,901,367	1.99
Prom. del mes	1,026,751	560,681		1,107,612	575,114	
% CREC. Anual	-7%	-3%	-5%	17%	20%	-3%

Fuente: Trademap

Elaboración: Propia

**Tabla N°2: Lista de los países importadores de habas secas y peladas en 2019**

Importadores	Valor importado en 2019 (miles de USD)	Saldo comercial 2019 (miles de USD)	Cantidad importada en 2019	Valor unitario (USD/unidad)	Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2015-2019 (%)	Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)
India	330290	-320049	538933	613	-3	24,1
Estados Unidos de América	10418	-10349	8686	1199	10	0,4
Perú	1451	754	3169	458	5	2,4
Canadá	1064	1620	916	1162	21	0
Australia	1057	-1057	954	1108	4	0
Reino Unido	937	-770	1162	806	-6	0,9
Malasia	823	-805	980	840	23	0
Cabo Verde	726	-726	747	972	4	5
Emiratos Árabes Unidos	687	535	832	826	20	4,5
Singapur	502	-488	455	1103	33	0

Fuente: Trademap

Elaboración: Propia

**Tabla N°3: Lista de los mercados importadores de habas tostadas y peladas exportado por Perú en 2019**

Importadores	Valor exportado en 2019 (miles de USD)	Saldo comercial en 2019 (miles de USD)	Participación de las exportaciones para Perú (%)	Cantidad exportada en 2019	Valor unitario (USD/unidad)	Arancel medio (estimado) enfrentado por Perú
Cabo Verde	599	599	27,2	611	980	5
Portugal	415	415	18,8	402	1032	0
Estados Unidos de América	339	339	15,4	321	1056	0
Panamá	287	287	13	290	990	7,5
República Dominicana	142	142	6,4	151	940	20
Jamaica	121	121	5,5	126	960	
Canadá	107	107	4,9	105	1019	0
Francia	40	40	1,8	38	1053	0
Trinidad y Tobago	38	38	1,7	41	927	
Reino Unido	36	36	1,6	39	923	0

Fuente: Trademap

Elaboración: Propia

**Tabla N° 4: Acuerdos comerciales preferenciales entre Peru y los tres principales países importadores de habas tostadas.**

Competidor	País destino	Arancel NMF	Aranceles Aplicados Efectivamente	Margen Preferencial
PERU	Cabo verde	5%	5%	0%
	Portugal	3.20%	0%	3.20%
	Estados Unidos	0.94%	0%	0.94%

Fuente: Market Access Map

Elaboración: Propia

## ANEXO N° 2 : Material fotográfico















### ANEXO N° 3 : Matriz de consistência logica

Problema general	Objetivo general	Hipótesis	VARIABLE(S)	DIMENSIONES	Sub dimensiones	Indicador
¿Qué características de la asociatividad en los productores del sector de Quiscos en el distrito de Yura, departamento de Arequipa posibilitan la exportación de habas en forma de snack hacia Miami - Estados Unidos, en el 2020?	Determinar las características de la asociatividad en los productores de habas del sector de Quiscos en el distrito de Yura - Arequipa que posibilitan a exportación de habas en forma de snack hacia Miami - Estados Unidos, en el 2020	Las características fundamentales de la asociatividad desarrollada por los productores de Habas en el sector de Quiscos en el distrito de Yura -Arequipa que posibilitan la exportación de habas en forma de Snack es el trabajo en equipo y el desarrollo de proyectos en comun.	Variable Independiente: Características de la Asociatividad en la producción de Habas	Organización	Proyectos en común	Cultivo de alverjas
						Producción de leche
						Cultivo de arroz
						Crianza de cuyes
					Características del asociado	Edad
						Sexo
						Formación
					Riesgos en Común	Económicos
						Climáticos
						Plagas
	Capacitaciones				Temas a capacitar	
					Numero de capacitaciones asistidas	
	Participación en la asociación				Voluntaria	
					Recomendación	
					Obligado	
Objetivos en común	Muy de acuerdo					
	De acuerdo					
	En desacuerdo					
	Muy en desacuerdo					
Realizar el diagnostico situacional de la producción de habas en el sector de quiscos en el distrito de Yura - Arequipa para la exportación de habas en forma de snack.	Variedades de habas	Blanca gigante Yungullo				
		Verde Pacae				
		Ñureño				
	Hectáreas y rendimiento	Número de hectáreas destinadas a la producción				
		Rendimiento por hectárea				
	Enfermedades y Plagas	Pulgones: negro y verde				
		Mosca Minadora				

						Mancha Chocolate
						Pudrición de vaina
					Estacionalidad	Siembra
						Cosecha
					Almacenamiento	Almacén
				Beneficios de la asociatividad	Económicos productivos	Incremento de producción
						Acceso a tecnologías
						Reducción de costos
						Aumento de la producción
			<b>VARIABLE(S)</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>Sub dimensiones</b>	<b>Indicador</b>
	Identificar los principales beneficios de la asociatividad en los productores de Habas en e sector de Quiscos en el distrito de Yura.		Variable Dependiente: Exportacion de Habas en forma de Snack	Proceso de exportacion	Segmentos de mercado	Mercado Objetivo
						Segmentos de mercado
					Etapas de exportacion	Exportacion inicial
						Exportacion avanzada
					Certificaciones	Nacionales
						Internacionales
					Incoterms	DDP
						FBO
					Tipo de exportación	Maritimo
						Aereo
					Marketing Internacional	Precio
						Plaza
						Promocion
						Producto

## ANEXO N° 4 : Encuesta a los productores de habas del sector de Quiscos en el distrito de Yura – Arequipa

La información de este cuestionario será tratado únicamente para fines de investigación y es de carácter estrictamente anónimo y confidencial.

Asimismo, le agradecemos su colaboración

Sexo: Femenino ( ) Masculino ( )

Edad \_\_\_\_\_

1. ¿Hasta qué grado estudio?
  - a) Inicial
  - b) Primaria
  - c) Secundaria
  - d) Superior
2. ¿Pertenece a alguna asociación formal de productores de habas?
  - a) Si
  - b) No
3. Su participación en la red de asociados fue:
  - a) Voluntaria
  - b) Obligada
  - c) Involuntaria
  - d) Recomendación
4. ¿Realizan actividades comunales o trabajo en equipo?
  - a) Si
  - b) No
5. ¿Cómo califica las actividades comunales o trabajo en equipo?
  - a) Malo
  - b) Regular
  - c) Bueno
  - d) Excelente
6. ¿Conoce los objetivos por los que forma parte de la red de asociados?
  - a) Si
  - b) No
7. ¿Concuerda con los objetivos planteados?
  - a) Muy de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Desacuerdo
  - d) Muy en desacuerdo
8. ¿Conoce si integrar una asociación presenta riesgos?
  - a) Si
  - b) No
9. ¿Qué tipo de riesgos se presentan durante el desarrollo de los proyectos?
 

---



---



---



---
10. ¿Desarrolla proyectos agrícolas alternativos al de las habas?
  - a) Si
  - b) No
11. ¿Qué tipo de proyectos agrícolas son?
 

---



---



---



---
12. ¿Qué variedad de habas siembra?
 

---



---



---



---
13. ¿Qué plagas y enfermedades afectan a la producción de habas?
 

---



---



---

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
14. ¿Actualmente tiene algún comprador fijo de habas?

- a) Si
- b) No

15. ¿Cuánto es el precio promedio de venta por kilo de habas?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

16. ¿Considera que tienen beneficios pertenecer a una asociación?

- a) Si
- b) No

17. ¿Qué tipo beneficios?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

18. ¿Conoce algún programa o entidad que ayude a las asociaciones de agricultores financieramente? ¿Cuáles?

- a) Si
- b) No

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

19. ¿Si contara con más capital produciría más o mejoraría la calidad del haba?

- a) Mayor producción
- b) Mejorar la calidad del haba

20. Considera que las capacitaciones son un buen instrumento para mejorar la producción agrícola, de ser así en que temas le gustaría capacitarse.

- a) Si
- b) No

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_