

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de **ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

“NIVEL DE ASOCIATIVIDAD Y CAPACIDAD
EXPORTADORA DE LOS PRODUCTORES DE
MARACUYÁ EN LA COOPERATIVA
CEPROVASC, TRUJILLO 2022”

Tesis para optar el título profesional de:
Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Autores:

Ariana Thais Acevedo Gonzalez
Marilyn Rosita Chigne Simon

Asesor:

Mg. Haydee Roxana Alvarado Lavado
<https://orcid.org/0000-0002-3328-8528>

Trujillo - Perú

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	Omar Fabricio Maguiña Rivero	17821620
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 2	Víctor Gaspar Cuadra Jiménez	17806851
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 3	Marlies Alicia Cueva Urra	18186434
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

DEDICATORIA

A Dios, por guiar nuestros pasos y ser nuestra fortaleza para seguir adelante.

A nuestros padres, por ser la mayor inspiración para lograr nuestros sueños.

A nuestros hermanos, por ser nuestros compañeros y confidentes en todo momento.

A todos ustedes, con amor.

Ariana Acevedo y Rosita Chigne

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios, por la vida y sabiduría que nos brindó para culminar esta maravillosa etapa. A nuestros padres, por su esfuerzo, sacrificio y apoyo incondicional.

A nuestra asesora que nos transmitió sus conocimientos, enseñándonos a ser más exigentes. Y finalmente, agradecemos a todas las personas que estuvieron con nosotras, apoyándonos y motivándonos a continuar luchando por nuestros sueños.

A todos ustedes, ¡Muchas gracias!

Ariana Acevedo y Rosita Chigne

TABLA DE CONTENIDOS

JURADO EVALUADOR	2
DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO.....	4
ÍNDICE DE TABLAS	6
RESUMEN.....	7
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	8
1.1. Realidad problemática.....	8
1.2. Formulación del problema	19
1.2.1. Problema general.....	19
1.2.2. Problemas específicos	19
1.3. Objetivos	20
1.3.1. Objetivo general	20
1.3.2. Objetivos específicos.....	20
1.4. Hipótesis.....	20
1.4.1. Hipótesis general	20
1.4.2. Hipótesis específicas	20
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	22
CAPÍTULO III. RESULTADOS	26
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	32
REFERENCIAS	37
ANEXOS.....	42

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Cálculo de la confiabilidad</i>	24
Tabla 2 <i>Interpretación del Alfa de Cronbach</i>	24
Tabla 3 <i>Distribución de frecuencias del nivel de asociatividad</i>	26
Tabla 4 <i>Distribución de frecuencias del nivel de capacidad exportadora</i>	27
Tabla 5 <i>Relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad exportadora</i>	27
Tabla 6 <i>Distribución de frecuencias de la capacidad del producto</i>	28
Tabla 7 <i>Relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad del producto</i>	28
Tabla 8 <i>Distribución de frecuencias de la capacidad productiva</i>	29
Tabla 9 <i>Relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad productiva</i>	29
Tabla 10 <i>Distribución de frecuencias de la capacidad comercial</i>	30
Tabla 11 <i>Relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad comercial</i>	30
Tabla 12 <i>Distribución de frecuencias de la capacidad gerencial</i>	31
Tabla 13 <i>Relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad gerencial</i>	31

RESUMEN

El presente estudio estableció como principal objetivo determinar la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad exportadora de los productores de maracuyá en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022. Para ello se desarrolló una metodología de tipo aplicada, con nivel correlacional y enfoque cuantitativo, a partir de un diseño no experimental, así también, se consideró como muestra a 98 de los 130 socios de esta organización a quienes se les administró dos cuestionarios mediante la técnica de la encuesta para recolectar datos en función a las variables. Como conclusión principal, se determinó que existe relación directa ($\text{sig.} = 0,000$) entre el nivel de asociatividad y la capacidad exportadora, con un grado moderado ($\text{rho} = 0,475$), por lo que al mejorar los niveles de asociatividad de la organización, también mejorará la capacidad exportadora de la cooperativa. Asimismo, una de las principales limitaciones asociadas al desarrollo del estudio fue que se consideraron explícitamente las percepciones de los participantes, sin embargo, también es necesario corroborar estos aspectos con resultados numéricos en cuanto a la capacidad financiera, ya que es importante tener una base económica sólida, que garantice la continuidad y solvencia para la exportación.

Palabras clave: asociatividad, exportaciones, capacidad exportadora

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En un negocio global diversificado, hay presencia de competencia internacional y muchos riesgos ocultos. Aun así, la internacionalización representa la única opción estratégica sostenible a largo plazo para una empresa, dado que las capacidades organizacionales son reconocidas como el único recurso insustituible en una empresa. Sin embargo, la praxis empresarial es tal que solo una persona es responsable de la mayoría de las decisiones comerciales en una empresa, especialmente las más pequeñas. Por lo tanto, la exportación representa muchas veces una actividad secundaria, porque la gestión se limita a liderar los negocios en el mercado local.

En este sentido, el boom de la agroexportación ha permitido que muchas personas en el mundo puedan disponer de una mayor cantidad, variedad y calidad de alimentos a precios bajos (Gestión, 2018). Asimismo, las exportaciones de productos agrícolas son fuente de generación de ingresos y contribuye con bienestar de millones de personas, por lo cual es uno de los principales pilares del crecimiento económico y de generación de empleo formal; sin embargo, no todas las organizaciones dedicadas al sector agrícola tienen una buena capacidad exportadora. (Larrea et al., 2018) Para el desarrollo de las organizaciones es fundamental promover la asociatividad, facilitando la creación de clústeres, lo cual aumenta la productividad de la empresa. (Bada et al., 2017).

De acuerdo a la información publicada por León (2021), a nivel mundial se estima que la producción de maracuyá alcanzó 1.000.000 toneladas en 2020, donde,

América del Sur encabeza la producción con una participación del 84,5%, mientras que los principales países de esta fruta en la región fueron Brasil, Colombia y Perú.

En materia nacional, Perú es uno de los países que se consolida como líder en el sector de agroexportación, gracias a sus productos de calidad. Asimismo, “es el segundo sector exportador más importante después de la minería y primero en contratación de personal, generando más de 3.129.000 empleos directos e indirectos” (Asociación de Exportadores, 2021, párr. 2).

Sin duda, en el Perú, el cultivo de maracuyá aumenta sostenidamente, y es que según información del portal Agro Negocios Perú (2021), la exportación de este fruto entre enero y julio del 2021 sumaron 35.643.000 dólares, presentando un crecimiento de 27% respecto al mismo periodo el año anterior (28.171,000 dólares). Asimismo, los principales mercados destino del maracuyá fueron Países Bajos (18.541,000 dólares) con un alza de 16% y Estados Unidos (7.110,000 dólares) con un incremento de 93.5%.

En materia local, este sector ha convertido a la región La Libertad en uno de los líderes a nivel nacional, en cuanto a las agroexportaciones, brindando dinamismo económico a las diversas provincias que lo conforman. Ello, puesto que de acuerdo al Comité Ejecutivo Regional Exportador de La Libertad (CERX, 2019), La Libertad es la segunda región más importante del país, con 4.7% del PBI, después de Arequipa, y una de las regiones con mayor participación exportadora. A pesar de la pandemia, registró ventas récord de USD 3200 millones, lo que representó un crecimiento del 12% (Palomino, 2021). En ese sentido, esta región tiene las condiciones necesarias para fortalecer las capacidades exportadoras de los agricultores y las empresas puedan insertarse de forma exitosa en los mercados mundiales.

En ese contexto, la Cooperativa CEPROVASC, se encuentra ubicada en el distrito de Laredo, provincia de Trujillo, departamento de La Libertad. Esta organización se dedica al cultivo de productos orgánicos. En la actualidad, cuenta con 60 hectáreas de maracuyá y producen aproximadamente 600 toneladas, así también cuenta con 80 hectáreas de palta de las variedades Hass y fuerte, que producen aproximadamente 75 toneladas.

CEPROVASC, es una empresa que presenta un crecimiento importante en la comercialización del maracuyá. De hecho, incrementaron la producción de 16 a 19 toneladas por hectárea y mejoraron la calidad de pulpa, mediante la ejecución de un proyecto de innovación de tecnologías en fertilización financiado por el Ministerio de Agricultura y Riego en el año 2020. Pero, las expectativas son altas desde el 2018. Es por ello que, aprovechando el crecimiento del maracuyá en el mercado internacional, desde enero del 2021, la cooperativa realiza esfuerzos para lograr un nivel asociatividad y capacidad exportadora agrícola en su gestión empresarial, a fines de lograr la internacionalización de su producto estrella en nuevos mercados con su propia marca, motivos que conllevan a la realización de esta investigación.

A continuación, se citan algunos antecedentes en un ámbito internacional, nacional y local, a fines de sustentar la investigación a partir de las variables y objeto de estudio, a saber:

En primera instancia el estudio internacional de Acevedo y Múnera (2020); titulado “Aproximación a un sistema asociativo de comercialización para productos agrarios de pequeños y medianos productores“, realizado en Colombia, plantea como finalidad establecer una aproximación a un sistema asociativo de comercialización

para productores agrarios de pequeños y medianos productores en Colombia, por lo que ejecutaron un estudio descriptivo de enfoque cualitativo, mediante un trabajo de campo con los productores. Como resultado, se pudo evidenciar que existen malas prácticas de comercialización, ya que para la determinación de precios de los productos intervienen múltiples factores como intermediarios, que dificultan ello, por lo que a través de un modelo asociativo se evitarían los costosos fletes, para que así también se pueda competir con los mayoristas. Al respecto, se concluyó que, para superar las debilidades de los campesinos en la compra de insumos y comercialización de sus productos, es necesario desarrollar empresas asociativas especializadas en mercadeo de productos agropecuarios. Además, se recomendó adoptar un modelo de negocio asociativo de segundo nivel, de carácter regional.

Por su parte, Pérez (2020) en su artículo titulado “Asociatividad empresarial: estrategia para la competitividad de las PYMES en el Ecuador”, señala como objetivo, analizar cómo funciona la asociatividad empresarial en las Pymes de Ecuador, en ese sentido, se empleó un diseño metodológico no experimental mediante una investigación empírica documental, con un enfoque cualitativo, considerando diversas fuentes electrónicas y bibliográficas. Como resultado, encontró que la asociatividad empresarial surge en base a la necesidad de crecimiento, desarrollo y oportunidades de las pymes frente a un mundo globalizado donde resulta más difícil mantener la competitividad y desarrollo sostenible de las mismas. Como conclusión, identificó interacciones espontáneas en cuanto a la asociatividad empresarial, lo cual no es suficiente, pues es necesario crear una base de confianza consistente entre todos sus miembros. Como recomendación, sostuvo que es relevante que los gobiernos

estimulen el desarrollo de la asociatividad a través de diversos mecanismos, los cuales pueden ser: leyes de protección, políticas de fomento, creación de programas de financiamiento y capacitación.

Del mismo modo, Lima (2018) en su publicación titulada “Asociatividad de pequeños y medianos agricultores para exportar panela molida de caña de azúcar cultivada en Malacatos - Loja”, estableció como propósito conocer la factibilidad del proceso de exportación mediante la asociatividad como estrategia, utilizando una metodología de enfoque cuantitativo, de tipo descriptiva propositiva y con el método inductivo-deductivo y analítico, por ello, se aplicó como instrumento la encuesta a 85 agricultores de la localidad de Malacatos, Ecuador; donde se obtuvo como resultado: el desarrollo de sub estrategias para formar el gremio de pequeños y medianos agricultores, dando paso a las capacitaciones de las personas involucradas, concluyendo que este tipo de proyectos son factibles, dado que ofrece estrategias que garantizan la sostenibilidad de la calidad de vida y alimentaria del sector, así como resultados positivos con producción generadora de valor y con un costo/beneficio efectivo. El aporte de la investigación afecta al ámbito social y económico del sector en estudio. Social porque se ofrecen estrategias que garantizan la sostenibilidad de la calidad de vida y alimentaria; y económico porque ofrece resultados positivos con producción que agrega valor y un costo/beneficio efectivo.

Siguiendo la misma línea, en un nivel nacional el estudio de Ibáñez et al. (2019) titulado “Asociatividad de pequeños productores de mango como estrategia de desarrollo de la oferta exportable del Valle de Chulucanas de la región Piura”, planteó como finalidad principal diseñar un modelo para la Agroindustria Alimentaria;

empleando como metodología un análisis descriptivo documental, de enfoque cualitativo. Como resultado identificó que para poner en práctica la asociatividad es necesario considerar los principios y valores como: compromiso, participación y consecución de objetivos comunes, así como la cooperación, reciprocidad, transparencia, apertura y libertad. Concluyendo que, la competitividad en las empresas depende de la capacidad de relación y asociatividad entre los actores, como estrategia que les permite enfrentar los permanentes cambios económicos y del mercado. Recomendó mejorar la gestión empresarial a través de capacitaciones, talleres formativos, y acortar la cadena productiva, mejorando la tecnología para alcanzar mejores precios y menores costos.

Asimismo, Barrientos (2018), en su artículo titulado “La agricultura peruana y su capacidad de competir en el mercado internacional” realizado en Lima, estableció como objetivo comprender la matriz productiva de la agricultura peruana y su capacidad de competir en el mercado internacional. La investigación fue del tipo básica, enfoque cualitativo, alcance descriptivo simple y de campo. En tanto, los resultados revelan que la agricultura es una actividad en la que se puede buscar el apoyo correspondiente para que todos los actores locales obtengan un beneficio. La investigación concluyó con la necesidad de fortalecer la agricultura no tradicional en el país, en un mercado donde hay países que consideran oportuno modificar su matriz de producción, lo que hace que elijan la agricultura como una alternativa que les permite realizar la diversificación de la producción, lo que se consolida la capacidad exportadora y competitiva del país. Finalmente, recomendó diseñar estrategias de

marketing adecuadas para lograr ingresar a un proceso de reposicionamiento, que se consolida con las acciones y los resultados de otros sectores.

En materia local se tiene el estudio de Cueva y Quispe (2018) que lleva por título “Modelo de asociatividad de pequeños productores de frijol de palo para la exportación al mercado de Panamá del distrito de Monsefú - Chiclayo, Trujillo 2018”, cuyo objetivo es analizar el modelo de asociatividad más pertinente que permita a los pequeños productores exportar un producto con ventajas competitivas hacia el mercado internacional, teniendo en cuenta el estudio de factores y elementos que componen un modelo asociativo. El tipo de investigación que utilizó fue de enfoque cualitativo-causal, mediante entrevistas y encuestas a los agricultores. Se obtuvo como resultado la validez de la hipótesis que establece que: Un modelo de Asociatividad de pequeños productores de Frijol de Palo del distrito de Monsefú - Chiclayo permite la exportación al mercado de Panamá. Concluyendo y recomendando elevar y mejorar sus capacidades asociativas con miras a la organización de productores y de esta manera participar con éxito en el mercado nacional e internacional.

Ahora bien, a manera de sustentar las bases teóricas, se conceptualizan las variables intervinientes y sus dimensiones a continuación.

Villarán (2000) refiere que la asociación de un grupo empresarial distribuido genera beneficios en torno al sistema productivo, lo que se traduce en una mayor productividad y dinámica empresarial. Así también, para Guerrero y Villamizar (2016) la asociatividad puede traducirse en la actuación de un grupo de personas que manifiesta la voluntad para el logro de objetivos económicos como comunes, a través del esfuerzo conjunto.

Por su parte, Valdez (2006), en su libro sobre asociatividad, enfatiza que esta adquiere un carácter estratégico y permite la apertura internacional, plasmando en mayor magnitud el ámbito industrial.

Liendo y Martinez (2001), sustentan que la asociatividad es una alternativa válida para enfrentar los cambios estructurales de manera más eficiente, ya que permite estimular el potencial y capacidades individuales de las pequeñas y medianas empresas, fortaleciéndolas para alcanzar niveles de competitividad y lograr un mejor posicionamiento en los mercados.

Para la consideración de las dimensiones de la variable nivel de asociatividad, se hizo una revisión de la literatura relacionada con el análisis de métricas, en la que se encontraron aportes de diversos autores. Se tomó como marco lo que indican Bada et al. (2017), debido a que proponen un modelo de asociatividad en cadena productiva de las micro, pequeñas y medianas empresas agroindustriales, donde consideran que la asociatividad se debe evaluar considerando cinco dimensiones; tales como: actores directos, entorno, servicios de apoyo, relaciones y políticas de gobierno:

Al respecto, los *actores directos*; son los participantes en cualquier eslabón, formando parte de las cadenas productivas. El *entorno*; está asociado a los elementos externos en donde se desenvuelve la asociatividad, tales: cambios climáticos, cultura emprendedora y aspecto económico. Los *servicios de apoyo*; son aquellos que están vinculados directamente al proceso productivo y a la venta en el mercado de la producción de los asociados, los cuales abarcan: información de mercados, provisión de insumos, herramientas y equipos, asistencia técnica, compra de cosecha, acopio, post-cosecha, procesamiento, comercialización, financiamiento, y asesoría contable y

tributaria. Las *relaciones*; consiste en la adopción de diferentes estrategias y acciones. Sin una buena comunicación, difícilmente se lograrán relaciones duraderas y menos una organización exitosa. En una organización agroempresarial, una buena práctica de comunicación es permitir que todos los asociados tengan acceso a información estratégica, y a los resultados económicos de la organización, y las *políticas de gobierno*; tratan del conjunto de acciones, planes y programas asociados a las intervenciones en modalidad del Estado, que busca dar una respuesta ante la demanda de los individuos, dado el ejercicio del poder público.

Las capacidades organizacionales representan el recurso clave de la economía. Los empleados poseen el conocimiento, las habilidades, las competencias, la experiencia y la creatividad que son necesarias para el crecimiento y desarrollo empresarial. Potenciando estos factores, aumenta la capacidad de la organización para crear nuevo valor. El mercado internacional afirma el valor agregado, que en última instancia asegura la competitividad a largo plazo.

Mientras que, la capacidad exportadora, es definida por Angelelli y Moori (2001) como la capacidad organizacional de la empresa, que principalmente analiza aspectos relacionados con la presencia de personal, competencias específicas en estructuras de apoyo a la exportación, gestión financiera y de transacciones externas.

Adicionalmente, Minervini (2015) enfatiza que la exportación no se debe confundir con la capacidad exportadora, que es la capacidad de la organización para adaptar su gestión a las exigencias del mercado internacional. Ante ello, una buena exportación necesita planificación y ejecución. El primer paso siempre es analizar la capacidad exportadora y no sólo la competitividad exportadora del país.

Por otro lado, Escandón y Hurtado (2014) consideran que la capacidad exportadora son los recursos con los que cuenta una organización para comercializar sus productos en un mercado internacional. El conocer estas capacidades internas le permitirá a la empresa saber sus condiciones actuales para la exportación y si requieren mejoras o ampliar ciertos aspectos.

Para la selección de las dimensiones de la variable capacidad exportadora se tomó como referencia el modelo propuesto por Ioan (2012), donde se plantea que para iniciar la internacionalización se debe medir previamente las capacidades exportadoras de las PYME'S. Asimismo, consideran que algunas subvariables latentes de la capacidad exportadora, que de hecho son capacidades internas de la empresa, se determinan como fundamentales para estimarla, tales son: capacidad del producto, capacidad productiva, capacidad comercial y capacidad gerencial, definidas a saber:

Capacidad del producto, considera como elementos observables las siguientes: calidad de productos exportables, capacidad de adaptación, ventaja competitiva, registro de marca y el atractivo para el mercado internacional (Ioan, 2012).

Capacidad productiva, considera como elementos: capacidad de producción y almacenamiento, actualización tecnológica en los procesos, procedimientos de control de calidad, investigación y desarrollo para la mejora de productos, y cadenas de suministro de calidad (Ioan, 2012).

Capacidad comercial, entran dos categorías de capacidades: inteligencia comercial y comercialización y venta. Donde, la inteligencia comercial: consiste en el conocimiento de acuerdos comerciales, programas de apoyo a la exportación, leyes y barreras de entrada en el país meta. Mientras que los planes de comercialización y

venta se desarrollan por segmentos de clientes y productos, la política de precio se basa en: la competencia y en el mercado interno. (Ioan, 2012)

Capacidad gerencial, se destaca en los siguientes aspectos: experiencia exportadora entre el personal administrativo, disposición de recursos para la exportación, presentar el proyecto exportador, y conocimiento de un idioma internacional por los directivos de la empresa (Ioan, 2012).

A la luz de estas características, es fundamental proporcionar recursos organizacionales calificados que se dedicarán a las actividades de exportación para aprovechar las oportunidades y beneficios que ofrecen los mercados externos, con ello obtener un negocio exitoso en el mercado internacional.

De acuerdo a todo lo expuesto anteriormente, la importancia de esta investigación es trascendental, en tanto, se justifica en lo teórico, práctico y social. Así, en lo teórico, permite indagar y exponer conocimientos epistemológicos que se disponen acerca de la asociatividad y la capacidad exportadora en el sector agroexportador. En consecuencia, con la información obtenida de la investigación desarrolla recomendaciones y sugerencias a los administrativos responsables de la toma de decisiones, obteniendo así una visión más clara de la organización en cuanto a estas variables; al mismo tiempo que se traza un horizonte para investigaciones futuras.

En cuanto a lo práctico, esta investigación toma como punto de partida lo trascendental que es en la actualidad reforzar el nivel de asociatividad entre los miembros de una organización, y en ese sentido, evaluar si existe alguna posible asociación con la capacidad exportadora, de manera que permita conocer el panorama

y tomar acción en cuanto a la exportación de maracuyá, para poder consolidarse en el mercado internacional.

Respecto a lo social, la investigación contribuye con la comunidad, ya que, en tanto las empresas agroexportadoras dispongan de una mejor asociatividad de sus miembros podrán tener las herramientas necesarias para consolidar la exportación de maracuyá y por consiguiente podrán ofrecer productos agrícolas de calidad al mundo, contribuyendo a fortalecer la buena reputación del Perú en el mercado agroexportador.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cuál es la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad exportadora de los productores de maracuyá en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad del producto en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022?
- ¿Cuál es la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad productiva en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022?
- ¿Cuál es la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad comercial en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022?
- ¿Cuál es la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad gerencial en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad exportadora de los productores de maracuyá en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.

1.3.2. Objetivos específicos

- Establecer la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad del producto en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.
- Establecer la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad productiva en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.
- Establecer la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad comercial en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.
- Establecer la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad gerencial en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.

1.4. Hipótesis

1.4.1. Hipótesis general

Existe una relación directa y significativa entre el nivel de asociatividad y la capacidad exportadora de los productores de maracuyá en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.

1.4.2. Hipótesis específicas

- El nivel de asociatividad se relaciona directa y significativamente con la capacidad del producto en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.

- El nivel de asociatividad se relaciona directa y significativamente con la capacidad productiva en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.
- El nivel de asociatividad se relaciona directa y significativamente con la capacidad comercial en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.
- El nivel de asociatividad se relaciona directa y significativamente con la capacidad gerencial en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

El tipo de investigación es aplicada de acuerdo a su finalidad dado que tiene implicancias prácticas en la realidad; es decir, pasa de lo teórico a lo práctico dentro de una cooperativa agraria, ante ello, según precisa Murillo (2008), este tipo de investigación se caracteriza por ampliar los conocimientos y contrastar alguna duda o dado solución a un problema, desarrollados dentro de un contexto real. De acuerdo a su enfoque, es un estudio de tipo cuantitativo, dado que se empleó el análisis numérico para dar respuesta al problema, particularmente mediante la estadística descriptiva e inferencial. Por su parte, de acuerdo al alcance de investigación, es un estudio correlacional, dado que la finalidad fue determinar la relación entre dos variables, partiendo de la percepción por parte de los socios de la cooperativa en estudio en cuanto al nivel de asociatividad y capacidad exportadora. Al respecto, Hernández et al. (2014), señalan que este tipo de investigación busca evaluar una posible relación entre dos o más variables.

El diseño de la investigación es no experimental de corte transversal, y se realizó una recopilación de datos en un momento único, por lo que no se manipula las variables en la investigación, buscando únicamente conocer si existe alguna asociación entre las variables en un momento dado, específicamente en el año 2022. La población en estudio estuvo conformada por un total de 130 socios de la cooperativa agraria central de productores agropecuarios del Valle Santa Catalina. Por otra parte, al ser una población conocida se empleó la fórmula de cálculo de muestra para poblaciones finitas [Anexo 6], de acuerdo a ello, se calculó una muestra de 98 socios de la cooperativa CEPROVASC, ubicada en el departamento de La Libertad. En lo que

respecta a las técnicas de recolección de datos, para este trabajo de investigación se empleó la encuesta, que fue aplicada a los 98 socios de la cooperativa para conocer su percepción acerca de ambas variables de estudio y se utilizó como instrumento el cuestionario, el cual fue validado por expertos para su confiabilidad. Asimismo, el análisis documental, a través del enlace de datos y referencias de fuentes válidas que permitió obtener mayor información respecto al tema en investigación. Para ello, se aplicó como instrumento la documentación interna de la empresa.

Para este diseño, se considera el primer cuestionario [Anexo 4], con alto nivel de confiabilidad y validez, siendo ya aplicado a otros estudios y revisado previamente por juicio de expertos, también publicada inicialmente en revistas de alto impacto. Se cuenta con un total de 16 ítems distribuidos en cinco dimensiones: actores directos, entorno, servicios de apoyo, relaciones y políticas de gobierno. Por su parte, el segundo cuestionario [Anexo 5], presenta también las evidencias de validez y confiabilidad, empleado para medir la capacidad exportadora de las asociaciones, en ese sentido presenta una escala ordinal tipo Likert, con 18 ítems distribuidos en cuatro dimensiones: capacidad del producto, capacidad productiva, capacidad comercial y capacidad gerencial. Es así que, para esta investigación se estableció el siguiente procedimiento: en un primer momento se calculó la confiabilidad del instrumento, que por cierto ya contaba con evidencias de validez y confiabilidad como se redactó líneas arriba, a través del Alfa de Cronbach, aplicando una prueba piloto a 15 productores de maracuyá de la cooperativa CEPROVASC, donde se obtuvo los siguientes indicadores de Alfa de Cronbach:

Tabla 1
Cálculo de la confiabilidad

Variable	Total de preguntas	Alfa de Cronbach	Resultado
Nivel de asociatividad	16	0,802	Confiable
Capacidad exportadora	18	0,849	Confiable

Tabla 2
Interpretación del Alfa de Cronbach

Rangos	Magnitud
0,81 a 1,00	Muy alta
0,61 a 0,81	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy baja

En la tabla 1 y 2, se observa que los resultados obtenidos en cuanto al Alfa de Cronbach señalan valores superiores a 0,8. En el caso del nivel de asociatividad se obtuvo un Alfa de Cronbach de 0,802, y en cuanto a la variable capacidad exportadora un Alfa de Cronbach de 0,849, por lo que son muy confiables y significa que pueden ser ejecutados al total de la muestra para la obtención de los resultados correspondientes. Posteriormente, también el instrumento se sometió a validación por un total de cuatro expertos en el tema de investigación, dentro de ellos un metodólogo, para que puedan calificar el contenido del instrumento a través de una matriz de evaluación, donde se obtuvo como respuesta unánime APLICABLE. [Anexo 10]

Asimismo, teniendo esa certeza, se solicitó la autorización a los directivos de la cooperativa agraria a fin de coordinar la fecha y hora en que se aplicarían los instrumentos de recolección. Luego, fueron aplicados de forma personal, considerando

ambos cuestionarios a ser respondidos de acuerdo a su percepción. Una vez obtenida la información de la población delimitada, se procedió a digitalizar las respuestas para posteriormente realizar el análisis de los datos, el cual se llevó a cabo con el programa de Excel 2019 y SPSS v.27, donde se obtuvo los resultados agrupados en tablas de frecuencia y figuras visuales. Mientras que, a nivel inferencial se determinó la relación entre las variables a través de la prueba Rho de Spearman.

Es importante mencionar que en esta investigación se tuvo en cuenta el consentimiento del presidente de la cooperativa en estudio, así como de los participantes del mismo, respetando el principio de veracidad y originalidad de la información. Asimismo, la recolección y manejo de los datos fue tratada con completa confidencialidad y profesionalismo. Además, los instrumentos aplicados se realizaron considerando el principio de integridad física y respeto, bajo el Código de ética del estudiante universitario de la Universidad Privada del Norte, el cual especifica que toda la información recolectada es únicamente de uso académico, manteniendo en reserva los datos personales de las personas que participan de la investigación.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

Este apartado presenta los hallazgos obtenidos de manera concisa y objetiva, bajo un esquema cuantitativo, dando respuesta a la pregunta de investigación planteada e hipótesis, utilizando estadística descriptiva e inferencial.

En cuanto a los objetivos de la investigación, primero se determinó los resultados descriptivos de las dimensiones y variables. Posteriormente se corroboró dichos enunciados mediante el estadígrafo Rho de Spearman, dada la distribución de los datos [Anexo 7], por lo que una significancia menor a ,05 permitiría aceptar la hipótesis y, por el contrario; una significancia mayor a ,05 conlleva a rechazar la hipótesis.

Objetivo General: Determinar la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad exportadora de los productores de maracuyá en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.

Tabla 3

Distribución de frecuencias del nivel de asociatividad

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	34	34,7	34,7
Medio	35	35,7	70,4
Alto	29	29,6	100,0
Total	98	100,0	

Tabla 4

Distribución de frecuencias del nivel de capacidad exportadora

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	8	8,2	8,2
Medio	58	59,2	67,4
Alto	32	32,7	100,0
Total	98	100,0	

Tabla 5

Relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad exportadora

		Asociatividad	Capacidad exportadora
Asociatividad	Coefficiente de correlación	1,000	,475
	Sig.	.	,000
	N	98	98
Capacidad exportadora	Coefficiente de correlación	,475*	1,000
	Sig.	,000	.
	N	98	98

Nota. (*) La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Objetivo Específico N° 1: Establecer la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad del producto en la Cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022

Tabla 6

Distribución de frecuencias de la capacidad del producto

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	8	8,2	8,2
Medio	73	74,5	82,7
Alto	17	17,3	100,0
Total	98	100,0	

Tabla 7

Relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad del producto

		Asociatividad	Capacidad del producto
Asociatividad	Coefficiente de correlación	1,000	,547*
	Sig.	.	,000
	N	98	98
Capacidad del producto	Coefficiente de correlación	,547*	1,000
	Sig.	,000	.
	N	98	98

Nota. (*) La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Objetivo Específico N° 2: Establecer la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad productiva en la Cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022

Tabla 8

Distribución de frecuencias de la capacidad productiva

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	33	33,7	33,7
Medio	42	42,9	76,5
Alto	23	23,5	100,0
Total	98	100,0	

Tabla 9

Relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad productiva

		Asociatividad	Capacidad productiva
Asociatividad	Coefficiente de correlación	1,000	,501*
	Sig.	.	,000
	N	98	98
Capacidad productiva	Coefficiente de correlación	,501*	1,000
	Sig.	,000	.
	N	98	98

Nota. (*) La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Objetivo Específico N°3: Establecer la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad comercial en la Cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022

Tabla 10

Distribución de frecuencias de la capacidad comercial

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	16	16,3	16,3
Medio	41	41,8	58,2
Alto	41	41,8	100,0
Total	98	100,0	

Tabla 11

Relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad comercial

		Asociatividad	Capacidad comercial
Asociatividad	Coefficiente de correlación	1,000	,466*
	Sig.	.	,000
	N	98	98
Capacidad comercial	Coefficiente de correlación	,466*	1,000
	Sig.	,000	.
	N	98	98

Nota. (*) La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Objetivo Específico N° 4: Establecer la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad gerencial en la Cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022

Tabla 12

Distribución de frecuencias de la capacidad gerencial

Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	16	16,3	16,3
Medio	50	51,0	67,3
Alto	32	32,7	100,0
Total	98	100,0	

Tabla 13

Relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad gerencial

		Asociatividad	Capacidad gerencial
Asociatividad	Coefficiente de correlación	1,000	,379*
	Sig.	.	,000
	N	98	98
Capacidad gerencial	Coefficiente de correlación	,379*	1,000
	Sig.	,000	.
	N	98	98

Nota. (*) La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Discusión

El presente estudio tuvo como objetivo general determinar la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad exportadora. Como resultado se obtuvo que existe una relación directa, por lo que se acepta la hipótesis alternativa. Esto significa que al ejecutar e implementar estrategias que mejoren la asociatividad de sus miembros, se logrará una mejor capacidad exportadora, contemplando la capacidad del producto, productiva, comercial y gerencial de manera moderada. Esto se relaciona con lo obtenido por Ibáñez et al. (2015), quienes sustentaron que para poner en práctica la asociatividad es relevante considerar los principios y valores como: compromiso, participación, consecución de objetivos comunes, así como la cooperación. Por lo que la competitividad y capacidad exportadora en las micro, pequeñas y medianas empresas depende en gran medida de la capacidad de relacionamiento y asociatividad entre los actores, como estrategia que les posibilita confrontar los constantes cambios económicos y del mercado.

En la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad del producto, se afirma la hipótesis alternativa, resaltando que los productores de maracuyá tienen claro que su producto es de alta demanda en el exterior y tiene la posibilidad de ser aceptado; sin embargo, su principal debilidad, es que carece de calidad internacional; lo cual podría mejorarse con la implementación de estrategias. Ello, complementa la idea de Barrientos (2018), buscando la necesidad de fortalecer la agricultura no tradicional del país, haciendo que la elijan como una alternativa que les permita diversificar su

producción, de esta manera fortalecerá la capacidad exportadora y competitiva del país, siendo un factor importante para la cooperativa.

En la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad productiva, se ratifica la hipótesis alternativa. La mayoría de los socios aseguran que la cooperativa cuenta con la posibilidad de incrementar su producción, pero no cuentan con una cultura organizacional estructurada ni con un alto nivel tecnológico en el área. Estos resultados guardan coherencia con los obtenidos por Lima (2018), quien identificó que para una mayor capacidad productiva es necesario capacitar a las personas involucradas en todo el proceso del producto y así alcanzar resultados positivos en la organización.

En la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad comercial, se acepta la hipótesis alternativa. De la encuesta aplicada, se observa que los socios consideran que se deben realizar estudios de mercados frecuentemente con especialistas y fuentes de información confiables, así como participar en ferias nacionales e internacionales; sin embargo, cuando se habla de precios y costos, la cooperativa actualmente no es competitiva en el mercado debido a la falta de estrategias de fijación. Estos resultados reflejan lo mencionado por Acevedo y Múnera (2020), donde identificaron que existen malas prácticas de comercialización, ya que para la fijación de precios de los productos intervienen múltiples factores como intermediarios, que dificultan ello, por lo que a través de un modelo asociativo se evitarían costosos fletes, y así podrá competir con los mayoristas.

En la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad gerencial, se confirma la hipótesis alternativa. Los socios sostienen que la fortaleza de la organización es su capacidad de alianza con empresas u organismos para ingresar al

mercado internacional, a pesar de no tener un equipo de gerencia comprometido en compartir los proyectos, lo que genera la falta de colaboración y que el personal no esté alineado con la estrategia corporativa. En tanto, los resultados tienen coherencia con los alcanzados por Pérez (2020), quien manifiesta que se identifican interacciones espontáneas en cuanto a la asociatividad empresarial en ciertas empresas; no obstante, ello no es suficiente, pues es necesario crear una base de confianza consistente entre todos sus miembros, partiendo de la gestión que puedan realizar sus directivos.

La implicancia práctica de esta investigación está referida al aporte relacionado a la asociatividad, lo cual fortalecerá lazos entre los socios para alcanzar una mayor capacidad exportadora y lograr la tan ansiada exportación de maracuyá a los diversos mercados demandantes de este producto. En cuanto a lo teórico, se sustenta un marco referencial pertinente a los problemas dentro del campo de investigación; los cuales servirán como precedentes para futuros investigadores que abarquen el mismo tema de estudio. Finalmente, en lo metodológico, cada uno de los trabajos previos fueron evaluados y comparados con los resultados obtenidos en el presente estudio, donde se pudo observar que efectivamente existe relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad exportadora.

Así también, una de las principales limitantes en cuanto al desarrollo del estudio, es que se consideró netamente la percepción de los miembros de la cooperativa, siendo necesario también validar tales aspectos con los resultados numéricos en cuanto a la capacidad financiera, dado que es importante tener una base sólida, a nivel económico, para brindar continuidad y solvencia a la exportación de este tipo de productos. En ese sentido, también es preciso señalar que se presentó cierta dificultad en la búsqueda de

trabajos previos, de alcance correlacional, dado que la mayoría de los existentes se basan en un alcance descriptivo, siendo propicio elevar la cantidad de este tipo de investigaciones dentro del sector agrícola y agroindustrial.

Conclusiones

- En el objetivo general de la investigación, se logró evidenciar la relación directa existente entre el nivel de asociatividad y la capacidad exportadora de los productores de maracuyá, con un grado moderado, por ello se concluyó que, al mejorar los niveles de asociatividad, también mejora la capacidad exportadora.
- Existe relación directa de grado moderado entre el nivel de asociatividad y la capacidad del producto, por ello se concluyó que al mejorar los niveles de asociatividad mejora también la capacidad del producto.
- Existe relación directa de grado moderado entre el nivel de asociatividad y la capacidad productiva, por ello se concluyó que al mejorar los niveles de asociatividad mejora también la capacidad productiva.
- Existe relación directa de grado moderado entre el nivel de asociatividad y la capacidad comercial, por ello se concluyó que si mejora el nivel de asociatividad de igual manera mejora la capacidad comercial.
- Existe relación directa de grado bajo entre el nivel de asociatividad y la capacidad gerencial, por ello se concluyó que al mejorar los niveles de asociatividad en esta organización mejora ligeramente la capacidad gerencial.

Recomendaciones

- Velar por la mejora continua del proceso productivo, los recursos y la mano de obra.
- Implementar las Buenas Prácticas Agrícolas en el cultivo de maracuyá como: el manejo integrado de plagas, aseguramiento de la calidad del agua, seguridad y bienestar de los trabajadores.
- Adoptar nuevas prácticas de comercialización basados en herramientas que brinden soluciones efectivas e innovadoras.
- Examinar la cultura empresarial de los asociados, conjuntamente con el fortalecimiento del capital social
- Asesoría y capacitación constante para la mejora del modelo asociativo.

REFERENCIAS

- Acevedo, G., y Múnera, R. (2020). *Aproximación a un sistema asociativo de comercialización para productos agrarios de pequeños y medianos productores. Revista Lasallista de Investigación*, 17(2), 162-176. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1794-44492020000200162
- Agro negocios Perú (20 de 09 de 2021). *Envíos de maracuyá superaron los US\$ 35 millones hasta julio 2021*. Obtenido de <https://agronegociosperu.org/2021/09/20/envios-de-maracuya-superaron-los-us-35-millones-hasta-julio-2021/>
- Angelelli, P., y Moori, V. (2001). *Las pymes exportadoras argentinas exitosas: hacia la construcción de ventajas competitivas*. Editorial Fundes. Obtenido de https://books.google.es/books?id=2JlICPrPjyMC&dq=capacidad+exportadora+li bro&lr=lang_en%7Clang_es&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Asociación de exportadores. (2021). *Portal Asociación de Exportadores*. Obtenido de Agroexportaciones: <https://www.adexperu.org.pe/sector/agroexportaciones/>
- Bada, L., Rivas, L., & Littlewood, H. (2017). *Modelo de asociatividad en la cadena productiva en las Mipymes agroindustriales. Elsevier*, 62(4), 1100-1117. Obtenido de <https://www.elsevier.es/es-revista-contaduria-administracion-87-articulo-modelo-asociatividad-cadena-productiva-mipymes-S0186104217300682>

- Barrientos, P. (2018). *La agricultura peruana y su capacidad de competir en el mercado internacional*. *Equidad y Desarrollo*, (32), 143-179. Obtenido de <https://doi.org/10.19052/ed.5056>
- CERX. (11 de 11 de 2019). *Región La Libertad celebró el Día del Exportador*. Obtenido de Comité Ejecutivo Regional Exportador de La Libertad: <https://www.gob.pe/institucion/regionlalibertad/noticias/102876-region-la-libertad-celebro-el-dia-del-exportador>
- Cueva, M., & Quispe, L. (2018). *Modelo de asociatividad de pequeños productores de frijol de palo para la exportación al mercado de Panamá del distrito de Monsefú - Chiclayo, Trujillo 2018*. Trujillo / Perú: Universidad Privada del Norte. Obtenido de <https://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/3032286>
- Escandón, D. & Hurtado, A. (2014). *Factores que influyen en el desarrollo de las pymes en Colombia*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5036485>
- Gestión. (07 de 09 de 2018). *Promperú busca que maracuyá sea “estrella exportadora”*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/promperu-busca-maracuya-sea-estrella-exportadora-237936-noticia/#:~:text=El%2033%25%20de%20la%20producci%C3%B3n,presentaciones%20de%20concentrado%20y%20jugo>.
- Guerrero, M., y Villamar, J. (2016). *La importancia de la asociatividad para el desarrollo*. *Innova Research Journal*, 1(11), 105 -119 . Obtenido de <https://doi.org/10.33890/innova.v1.n11.2016.125>

- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6a. ed.). McGraw-Hill. Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Ibáñez, M. (2019). *Asociatividad de pequeños productores de mango como estrategia de desarrollo de la oferta exportable del Valle de Chulucanas de la Región Piura*. Lima / Perú: Universidad de San Martín de Porres. Obtenido de <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/5820>
- Ioan, D. (2012). *Elaboración de una metodología para medir la capacidad exportadora de las PYME'S en Venezuela*. Redalyc / Compendium, 23-42. Obtenido de <https://biblat.unam.mx/es/revista/compendium/articulo/elaboracion-de-una-metodologia-para-medir-la-capacidad-exportadora-de-las-pymes-en-venezuela>
- Larrea, H., Ugaz, C., & Flórez, M. (2018). *El sistema de agronegocios en el Perú: de la agricultura familiar al negocio agroalimentario*. (S. M. A.C., Ed.) *Revista Mexicana de Agronegocios*, 43, 1-16. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/141/14158242001/html/>
- Liendo, M. & Martínez, A. (2001). *Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las pymes*. Obtenido de https://www.fcecon.unr.edu.ar/web/sites/default/files/u16/Decimocuertas/Liendo,%20Martinez_asociatividad.pdf
- Lima, L. (2018). *Asociatividad de pequeños y medianos agricultores para exportar panela molida de caña de azúcar cultivada en Malacatos-Loja*. Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil. 20(18), 1-21. Obtenido de <http://181.39.139.68:8080/handle/123456789/227>

León, J. (05 de 08 de 2021). *Perú es el principal exportador de maracuyá en el mundo.*

Obtenido de <https://agraria.pe/noticias/peru-es-el-principal-exportador-de-maracuya-en-el-mundo-25056>

Lozano, F. (2010). *La asociatividad como modelo de gestión para promover las*

exportaciones en las pequeñas y medianas empresas en Colombia. Revista de

Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad, 5(2), 161-191. Obtenido de

[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1909-](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1909-30632010000200007)

[30632010000200007](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1909-30632010000200007)

Minervini, N. (2015). *Ingeniería de la exportación: la ruta para internacionalizar su*

empresa.

ESIC

Editorial.

Obtenido

de

<https://books.google.es/books?id=reMmDQAAQBAJ&dq=exportaciones+libro>

[&lr=lang_en%7Clang_es&hl=es&source=gbs_navlinks_s](https://books.google.es/books?id=reMmDQAAQBAJ&dq=exportaciones+libro)

Murillo, F.J. (2008). *Los Modelos Multinivel como herramienta para la investigación*

educativa. Magis, Revista Internacional de Investigación Educativa, 1(1), 17-34.

Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/2810/281021687004.pdf>

Palomino, W. (27 de 08 de 2021). *La Libertad: Cómo impulsar la internacionalización*

de sus empresas. Obtenido de Esan Business: [https://www.esan.edu.pe/conexion-](https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-libertad-como-impulsar-la-internacionalizacion-de-sus-empresas#:~:text=En%20el%202020%2C%20y%20pese,despegue%20para%20impulsar%20su%20internacionalizaci%C3%B3n)

[esan/la-libertad-como-impulsar-la-internacionalizacion-de-sus-](https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-libertad-como-impulsar-la-internacionalizacion-de-sus-empresas#:~:text=En%20el%202020%2C%20y%20pese,despegue%20para%20impulsar%20su%20internacionalizaci%C3%B3n)

[empresas#:~:text=En%20el%202020%2C%20y%20pese,despegue%20para%20](https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-libertad-como-impulsar-la-internacionalizacion-de-sus-empresas#:~:text=En%20el%202020%2C%20y%20pese,despegue%20para%20impulsar%20su%20internacionalizaci%C3%B3n)

[impulsar%20su%20internacionalizaci%C3%B3n.](https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-libertad-como-impulsar-la-internacionalizacion-de-sus-empresas#:~:text=En%20el%202020%2C%20y%20pese,despegue%20para%20impulsar%20su%20internacionalizaci%C3%B3n)

Pérez, F. (2020). *Asociatividad empresarial: estrategia para la competitividad de las*

PYMES en el Ecuador. Eruditus, 1(2), 39-52. Obtenido de

<https://revista.uisrael.edu.ec/index.php/re/article/view/308>

Valdez, R. (2006). *Comunidades Productivas: Asociatividad y Producción en el Territorio*. Editorial Indepro. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/268/index.htm>

Villarán, F. (2000). *Las pymes en la estructura empresarial peruana. Servicios para el Desarrollo*, SASE. Obtenido de <http://www.decon.edu.uy/network/panama/VILLARAN.PDF>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA GENERAL: ¿Cuál es la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad exportadora de los productores de maracuyá en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL: Determinar la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad exportadora de los productores de maracuyá en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL: Existe una relación directa y significativa entre el nivel de asociatividad y la capacidad exportadora de los productores de maracuyá en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.</p>	<p>VARIABLE 1: Nivel de asociatividad</p> <p>VARIABLE 2: Capacidad exportadora</p>	<p>Tipo de investigación: Aplicada</p> <p>Nivel de investigación: Correlacional</p> <p>Enfoque de investigación: Cuantitativa</p> <p>Diseño de investigación: No experimental</p> <p>Técnica: Encuesta</p> <p>Análisis documental</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p> <p>Documentación interna de la cooperativa</p>
<p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS: ¿Cuál es la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad del producto en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022?</p>	<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS: Establecer la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad del producto en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.</p>	<p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS: El nivel de asociatividad se relaciona directa y significativamente con la capacidad del producto en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.</p>		
<p>¿Cuál es la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad productiva en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022?</p>	<p>Establecer la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad productiva en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.</p>	<p>El nivel de asociatividad se relaciona directa y significativamente con la capacidad productiva en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.</p>		
<p>¿Cuál es la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad comercial en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022?</p>	<p>Establecer la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad comercial en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.</p>	<p>El nivel de asociatividad se relaciona directa y significativamente con la capacidad comercial en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.</p>		
<p>¿Cuál es la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad gerencial en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022?</p>	<p>Establecer la relación entre el nivel de asociatividad y la capacidad gerencial en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.</p>	<p>El nivel de asociatividad se relaciona directa y significativamente con la capacidad gerencial en la cooperativa CEPROVASC, Trujillo 2022.</p>		

Anexo 2. Matriz de Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Nivel de asociatividad	Es un sistema cooperativo entre pequeñas y medianas empresas, donde deciden participar conjuntamente con otros miembros para perseguir un fin común, manteniendo su independencia jurídica y autonomía en la gestión (Lozano, 2010).	Esta variable será medida a partir de un cuestionario en escala ordinal compuesto por 16 ítems, distribuidos en cinco dimensiones: actores directos, entorno, servicios de apoyo, relaciones y políticas de gobierno, basados en los aportes de Bada et al. (2017), quienes crearon este cuestionario para medir la asociatividad en las Mypes agroindustriales, publicado en la revista ScienceDirect.	Actores directos	Proveedores de insumos Comercialización Consumidor final	Ordinal
			Entorno	Cambios climáticos Cultura emprendedora Aspecto económico	
			Servicios de apoyo	Técnicos Empresariales Financieros Investigación	
			Relaciones	Sociales Organizacionales	
			Políticas de gobierno	Instituciones de apoyo Programas de apoyo	
Capacidad exportadora	Es la cualidad de una organización para pensar y actuar globalmente adaptando su gestión a las exigencias del mercado internacional (Promperú, 2016).	Esta variable será medida a partir de un cuestionario en escala ordinal compuesto por 18 ítems, distribuidos en cuatro dimensiones: capacidad del producto,	Capacidad del producto	Cantidad y calidad del producto Capacidad de adaptación Registro de marca	Ordinal

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
		capacidad productiva, capacidad comercial y capacidad gerencial, basados en los aportes de Ioan (2012), a partir de la elaboración de una metodología para medir la capacidad exportadora en Pymes, publicada en la revista Redalyc.	Capacidad productiva	Capacidad de producción y almacenamiento Actualización tecnológica Recursos de exportación Razones para exportar Estructura de la empresa y cultura organizacional Control de calidad	
			Capacidad comercial	Inteligencia comercial y estudio de mercado Estrategia comercial y modo de expansión	
			Capacidad gerencial	Compromiso gerencial Alianzas estratégicas	

Fuente: Elaboración Propia.

Anexo 3. Matriz de Instrumentos

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM	OPCIÓN DE RESPUESTA
Nivel de asociatividad	Actores directos	Proveedores de insumos	¿Se cuenta con proveedores fiables?	(1) Totalmente en desacuerdo (2) En desacuerdo (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo (4) De acuerdo (5) Totalmente de acuerdo
		Comercialización	¿Conoce las políticas de ventas/precios de sus proveedores?	
		Consumidor final	¿Llevan registros para el control de comercialización de sus productos?	
	Entorno	Cambios climáticos	¿Antes de orientar la producción de sus asociados, investiga los productos que está demandando el consumidor final?	
		Cultura emprendedora	¿Al orientar las decisiones de producción de sus asociados les advierte sobre el riesgo que corre la cosecha con los cambios climáticos, la incidencia de plagas y otros riesgos para la producción?	
		Aspecto económico	¿Existe un buen nivel de cultura emprendedora entre los miembros de la cooperativa?	
Servicios de apoyo	Técnicos Empresariales Financieros Investigación		¿Existe una buena participación de los asociados en actividades sociales, recreativas o culturales que realiza la cooperativa?	
			¿Los productores de la cooperativa tienen conocimiento de los resultados económicos anuales de la organización?	
			¿Se orienta la planificación de la producción de sus asociados: calcula las áreas que deben sembrar y la cantidad que deben producir tomando en cuenta los volúmenes y calidades técnicas?	
			¿Los socios de la cooperativa agraria cuentan con apoyo en gestión empresarial?	
			¿Se les asesora a los asociados para que lleven un control de cantidades, costos de insumos, materiales, mano de obra, costos de producción totales, entre otros aspectos financieros?	
			¿Los socios de la cooperativa cuentan con apoyo destinado a la investigación para gestionar adecuadamente la calidad y la inocuidad de sus productos?	

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM	OPCIÓN DE RESPUESTA
	Relaciones	Sociales	¿Contribuye la organización al desarrollo de su comunidad local?	
		Organizacionales	¿La cooperativa tiene buenas relaciones con diversas organizaciones de la comunidad?	
	Políticas de gobierno	Instituciones de apoyo	¿Recibe o ha recibido subsidios externos (del Estado, de la cooperación internacional, otros)?	
		Programas de apoyo	¿Recibe o ha recibido apoyo a través de programas que contribuyan al desarrollo de la cooperativa?	
Capacidad exportadora	Capacidad del producto	Cantidad y calidad del producto	¿Considera usted que los productos de la cooperativa son de alta demanda en el mercado internacional?	(1) Totalmente en desacuerdo
		Capacidad de adaptación	¿Considera usted que los productos de la cooperativa cuentan con calidad internacional?	
		Registro de marca	¿Considera usted que los productos comercializados de la cooperativa tienen posibilidad de ser aceptados en el mercado externo?	(2) En desacuerdo
			¿Cree usted que el registro de marca es fundamental para la protección de sus productos frente a copias en el mercado de destino?	(3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
		Capacidad de producción y almacenamiento	¿Cree usted que la cooperativa tiene la posibilidad de incrementar su capacidad de producción y almacenamiento aprovechando su capacidad ociosa en estos dos aspectos? (Entiéndase capacidad ociosa como la capacidad productiva y de almacenamiento no usada)	(4) De acuerdo
	Capacidad productiva	Actualización tecnológica	¿Considera usted el nivel tecnológico usado por la cooperativa en el área de producción como alto?	(5) Totalmente de acuerdo
		Recursos de exportación	¿Cree usted que la cooperativa podría contar con acceso a financiamiento para obtener los recursos necesarios para la exportación?	
		Razones para exportar	¿Cree usted que la cooperativa podría contar con acceso a financiamiento para obtener los recursos necesarios para la exportación?	
		Estructura de la empresa y cultura organizacional	¿Considera usted que la razón principal de la cooperativa para exportar es la demanda internacional de sus productos?	
		Control de calidad	¿Cree usted que la estructura de la cooperativa está adaptada para el incremento de la exportación?	

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM	OPCIÓN DE RESPUESTA
			<p>¿Cree usted que la cooperativa cuenta con una cultura organizacional moderna?</p> <p>¿Realiza control de calidad de acuerdo con las normas internacionales?</p> <p>¿Conoce los acuerdos comerciales y los aprovecha?</p> <p>¿Cree usted que es fundamental conocer el marco legal del país meta y las barreras de entrada?</p>	
	Capacidad comercial	<p>Inteligencia comercial y estudio de mercado</p> <p>Estrategia comercial y modo de expansión</p>	<p>¿Considera usted que son fundamentales realizar estudios de mercado, con acceso a fuentes de información confiables?</p> <p>¿Considera usted que la cooperativa tiene estrategia de precios de acuerdo a mercados y costos?</p> <p>¿Cree usted que la cooperativa participa selectivamente en ferias nacionales e internacionales?</p>	
	Capacidad gerencial	<p>Compromiso gerencial</p> <p>Alianzas estratégicas</p>	<p>¿Considera usted que el equipo gerencial tiene alto compromiso y comparte proyectos con el personal?</p> <p>¿Considera usted que la cooperativa tiene disposición de aliarse para entrar en mercados internacionales?</p>	

Anexo 4. Instrumento de recolección de datos 1

CUESTIONARIO DE NIVEL DE ASOCIATIVIDAD

INSTRUCCIONES: El presente instrumento es de carácter anónimo; tiene como objetivo conocer el nivel de asociatividad de los productores de maracuyá en la cooperativa CEPROVASC. Por ello se le solicita responda todos los siguientes enunciados con veracidad.

OPCIONES DE RESPUESTA: Escala ordinal

1	2	3	4	5
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

N°	Ítems	1	2	3	4	5
Actores directos						
1	¿Se cuenta con proveedores fiables?					
2	¿Conoce las políticas de ventas/precios de sus proveedores?					
3	¿Llevan registros para el control de comercialización de sus productos?					
4	¿Antes de orientar la producción de sus asociados, investiga los productos que está demandando el consumidor final?					
Entorno						
5	¿Al orientar las decisiones de producción de sus asociados les advierte sobre el riesgo que corre la cosecha con los cambios climáticos, la incidencia de plagas y otros riesgos para la producción?					

N°	Ítems	1	2	3	4	5
6	¿Existe un buen nivel de cultura emprendedora entre los miembros de la cooperativa?					
7	¿Existe una buena participación de los asociados en actividades sociales, recreativas o culturales que realiza la cooperativa?					
8	¿Los productores de la cooperativa tienen conocimiento de los resultados económicos anuales de la organización?					
Servicios de apoyo						
9	¿Se orienta la planificación de la producción de sus asociados: calcula las áreas que deben sembrar y la cantidad que deben producir tomando en cuenta los volúmenes y calidades técnicas?					
10	¿Los socios de la cooperativa agraria cuentan con apoyo en gestión empresarial?					
11	¿Se les asesora a los asociados para que lleven un control de cantidades, costos de insumos, materiales, mano de obra, costos de producción totales, entre otros aspectos financieros?					
12	¿Los socios de la cooperativa cuentan con apoyo destinado a la investigación para gestionar adecuadamente la calidad y la inocuidad de sus productos?					
Relaciones						
13	¿Contribuye la organización al desarrollo de su comunidad local?					
14	¿La cooperativa tiene buenas relaciones con diversas organizaciones de la comunidad?					
Políticas de gobierno						
15	¿Recibe o ha recibido subsidios externos (del Estado, de la cooperación internacional, otros)?					
16	¿Recibe o ha recibido apoyo a través de programas que contribuyan al desarrollo de la cooperativa?					

Anexo 5. Instrumento de recolección de datos 2

CUESTIONARIO DE CAPACIDAD EXPORTADORA

INSTRUCCIONES: El presente instrumento es de carácter anónimo; tiene como objetivo conocer el nivel de capacidad exportadora de los productores de maracuyá en la cooperativa CEPROVASC. Por ello se le solicita responda todos los siguientes enunciados con veracidad.

OPCIONES DE RESPUESTA: Escala ordinal

1	2	3	4	5
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

N°	Ítems	1	2	3	4	5
Capacidad del producto						
1	¿Considera usted que los productos de la cooperativa son de alta demanda en el mercado internacional?					
2	¿Considera usted que los productos de la cooperativa cuentan con calidad internacional?					
3	¿Considera usted que los productos comercializados de la cooperativa tienen posibilidad de ser aceptados en el mercado externo?					
4	¿Cree usted que el registro de marca es fundamental para la protección de sus productos frente a copias en el mercado de destino?					
Capacidad productiva						
5	¿Cree usted que la cooperativa tiene la posibilidad de incrementar su capacidad de producción y almacenamiento aprovechando su capacidad ociosa en estos dos aspectos? (Entiéndase capacidad ociosa como la capacidad productiva y de almacenamiento no usada)					

6	¿Considera usted el nivel tecnológico usado por la cooperativa en el área de producción como alto?					
7	¿Cree usted que la cooperativa podría contar con acceso a financiamiento para obtener los recursos necesarios para la exportación?					
8	¿Considera usted que la razón principal de la cooperativa para exportar es la demanda internacional de sus productos?					
9	¿Cree usted que la estructura de la cooperativa está adaptada para el incremento de la exportación?					
10	¿Cree usted que la cooperativa cuenta con una cultura organizacional moderna?					
11	¿Realiza control de calidad de acuerdo con las normas internacionales?					
12	¿Conoce los acuerdos comerciales y los aprovecha?					
13	¿Cree usted que es fundamental conocer el marco legal del país meta y las barreras de entrada?					
Capacidad comercial						
14	¿Considera usted que son fundamentales realizar estudios de mercado, con acceso a fuentes de información confiables?					
15	¿Considera usted que la cooperativa tiene estrategia de precios de acuerdo a mercados y costos?					
16	¿Cree usted que la cooperativa participa selectivamente en ferias nacionales e internacionales?					
Capacidad gerencial						
17	¿Considera usted que el equipo gerencial tiene alto compromiso y comparte proyectos con el personal?					
18	¿Considera usted que la cooperativa tiene disposición de aliarse para entrar en mercados internacionales?					

Anexo 6. Cálculo de muestra

Mediante la aplicación SurveyMonkey, empleando la fórmula de cálculo de muestra para poblaciones finitas, con un 95% de confianza, 5% de error, se obtuvo lo siguiente:



Calcula el tamaño de tu muestra

Tamaño de la población ⓘ: 130

Nivel de confianza (%) ⓘ: 95

Margen de error (%) ⓘ: 5

Tamaño de la muestra

98

En solo unos minutos, envía gratis una encuesta de 10 preguntas y ve las primeras 40 respuestas.


Anexo 7. Prueba de distribución de datos

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
ASOCIATIVIDAD	,228	98	,000
Capacidad del producto	,400	98	,000
Capacidad productiva	,220	98	,000
Capacidad comercial	,267	98	,000
Capacidad gerencia	,268	98	,000
CAPACIDAD EXPORTADORA	,334	98	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Se aprecia que la significancia obtenida es menor a ,05, por lo que dichos datos, tanto de las variables como de sus dimensiones, presentan una distribución no paramétrica.

Anexo 8. Ficha RUC de la empresa



Reporte de Ficha RUC Lima, 15/11/2021

COOPERATIVA AGRARIA CENTRAL DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL VALLE SANTA CATALINA - COOPCEPROVASC

20482433988

Incorporado al Régimen de Buenos Contribuyentes (D. Leg 912) a partir del 01/09/2018
Mediante Resolución N° 0630050018725


Información General del Contribuyente	
Código y descripción de Tipo de Contribuyente	24 COOPERATIVAS, SAIS, CAPS
Fecha de Inscripción	08/01/2010
Fecha de Inicio de Actividades	08/01/2010
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Dependencia SUNAT	0063 - I.R.LA LIBERTAD-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal	HABIDO
Emisor electrónico desde	15/03/2019
Comprobantes electrónicos	FACTURA (desde 15/03/2019),BOLETA (desde 16/03/2019), (desde 25/08/2020)

Datos del Contribuyente	
Nombre Comercial	-
Tipo de Representación	-
Actividad Económica Principal	0122 - CULTIVO DE FRUTAS TROPICALES Y SUBTROPICALES
Actividad Económica Secundaria 1	4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
Actividad Económica Secundaria 2	4620 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIAS PRIMAS AGROPECUARIAS Y ANIMALES VIVOS
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	MANUAL
Sistema de Contabilidad	COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	-
Actividad de Comercio Exterior	SIN ACTIVIDAD
Número Fax	-
Teléfono Fijo 1	44 - 611875
Teléfono Fijo 2	-
Teléfono Móvil 1	44 - 972091171
Teléfono Móvil 2	44 - 977528923
Correo Electrónico 1	ceprovascl@gmail.com
Correo Electrónico 2	contabilidad.coopceprovasc@gmail.com

Domicilio Fiscal	
Actividad Económica Principal	0122 - CULTIVO DE FRUTAS TROPICALES Y SUBTROPICALES
Departamento	LA LIBERTAD
Provincia	TRUJILLO
Distrito	LAREDO

Anexo 9. Carta de autorización de la empresa

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA



Yo, Wendy Díaz Azabache, con DNI 70651015, en mi calidad de Gerente General del área Administrativa de la empresa/institución "Cooperativa Agraria Central de Productores Agropecuarios del Valle Santa Catalina, con R.U.C N° 20482433988, ubicada en Laredo, Trujillo – La libertad.

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,


A la señorita Marilyn Rosita Chigne Simón, con DNI N° 71635629, egresada de la Carrera profesional de Administración y Negocios Internacionales para que utilice la siguiente información de la empresa: datos generales de la empresa, como nombre, RUC, datos relacionados a los socios de la cooperativa agraria y el permiso correspondiente para el uso de información obtenida de ellos, certificaciones, volúmenes de producción y comercialización de maracuyá, cantidad de hectáreas de cultivo que maneja la cooperativa;

con la finalidad de que pueda desarrollar su () Trabajo de Investigación, (X) Tesis o () Trabajo de suficiencia profesional para optar al grado de () Bachiller, () Maestro, () Doctor o (X) Título Profesional.

Recuerda que para el trámite deberás adjuntar también, el siguiente requisito según tipo de empresa:

- Vigencia de Poder. *(para el caso de empresas privadas).*
- ROF / MOF / Resolución de designación, u otro documento que evidencie que el firmante está facultado para autorizar el uso de la información de la organización. *(para el caso de empresas públicas)*
- Copia del DNI del Representante Legal o Representante del área para validar su firma en el formato.


Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.
 () Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o
 (X) Mencionar el nombre de la empresa.



 Wendy A. Díaz Azabache
 GERENTE GENERAL
 CEPROVASC

 Firma y sello del Representante Legal o
 Representante del área
 DNI: 70651015


El Egresado/Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Egresado será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.



 Firma del Egresado
 DNI: 71635629

CÓDIGO DE DOCUMENTO	COR-F-REC-VAC-05.04	NÚMERO VERSIÓN	07	PÁGINA	Página 2 de 2
FECHA DE VIGENCIA	21/09/2020				

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA



Yo, Wendy Díaz Azabache, con DNI 70651015, en mi calidad de Gerente General del área Administrativa de la empresa/institución "Cooperativa Agraria Central de Productores Agropecuarios del Valle Santa Catalina, con R.U.C. N° 20482433988, ubicada en Laredo, Trujillo – La libertad

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,


A la señorita Ariana Thais Acevedo González, identificada con DNI N° 74126129, egresada de la Carrera profesional de Administración y Negocios Internacionales para que utilice la siguiente información de la empresa: datos generales de la empresa, como nombre, RUC, datos relacionados a los socios de la cooperativa agraria y el permiso correspondiente para el uso de información obtenida de ellos, certificaciones, volúmenes de producción y comercialización de maracuyá, cantidad de hectáreas de cultivo que maneja la cooperativa;

con la finalidad de que pueda desarrollar su () Trabajo de Investigación, (X) Tesis o () Trabajo de suficiencia profesional para optar al grado de () Bachiller, () Maestro, () Doctor o (X) Título Profesional.

Recuerda que para el trámite deberás adjuntar también, el siguiente requisito según tipo de empresa:


- Vigencia de Poder. *(para el caso de empresas privadas).*
- ROF / MOF / Resolución de designación, u otro documento que evidencie que el firmante está facultado para autorizar el uso de la información de la organización. *(para el caso de empresas públicas)*
- Copia del DNI del Representante Legal o Representante del área para validar su firma en el formato.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.
 () Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o
 (X) Mencionar el nombre de la empresa.



Wendy A. Díaz Azabache
GERENTE GENERAL
 Firma y sello del Representante Legal o Representante del área
 DNI: 70651015

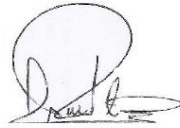
El Egresado/Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Egresado será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.




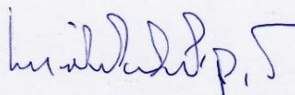
Firma del Egresado
 DNI: 74126129

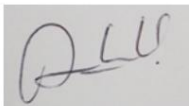
CÓDIGO DE DOCUMENTO	COR-F-REC-VAC-05.04	NÚMERO VERSIÓN	07
FECHA DE VIGENCIA	21/09/2020	PÁGINA	Página 1 de 2

Anexo 10. Validaciones de expertos

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS									
Título de la investigación:		"NIVEL DE ASOCIATIVIDAD Y CAPACIDAD EXPORTADORA DE LOS PRODUCTORES DE MARACUYÁ EN LA COOPERATIVA CEPROVASC, TRUJILLO 2022"							
Línea de investigación:		Desarrollo sostenible y Gestión empresarial							
Eje temático									
Tipo de instrumento (Marcar con X)	Cuestionario	X	Guía de entrevista		Guía de Observación		Ficha de análisis Documental		Otro instrumento: _____ _____
<p>Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.</p>									
Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones					
		SÍ	NO						
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X							
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X							
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X							
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X							
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X							
6	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X							
7	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	X							
8	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores? (Sólo cuestionario)	X							
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición? (Sólo cuestionario)	X							
10	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X							
<p>Sugerencias:</p> <div style="border: 1px solid black; height: 40px; width: 100%;"></div>									
<p>Nombre completo: Quiroz Veliz, Luis Enrique</p> <p>DNI: 17806730</p> <p>Especialidad y Grado: Magister en Administración de Negocios y Relaciones Internacionales</p>									
								 <hr style="width: 100%;"/> Firma del Experto	

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS							
Título de la investigación:		"NIVEL DE ASOCIATIVIDAD Y CAPACIDAD EXPORTADORA DE LOS PRODUCTORES DE MARACUYÁ EN LA COOPERATIVA CEPROVASC, TRUJILLO 2022"					
Línea de investigación:		Desarrollo sostenible y Gestión empresarial					
Eje temático							
Tipo de instrumento (Marcar con X)	Cuestionario	X	Guía de entrevista		Guía de Observación	Ficha de análisis Documental	Otro instrumento: _____ _____
<p>Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.</p>							
Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones			
		SÍ	NO				
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X					
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X					
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X					
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X					
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X					
6	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X					
7	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	X					
8	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores? (Sólo cuestionario)	X					
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición? (Sólo cuestionario)	X					
10	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X					
<p>Sugerencias:</p> <div style="border: 1px solid black; height: 40px; width: 100%;"></div>							
<p>Nombre completo: Rubiños Méndez Johnny Alberto</p> <p>DNI: 17886995</p> <p>Especialidad y Grado: Doctor en Educación</p>						 <hr style="width: 100%; border: 0; border-top: 1px solid black;"/> <p>Firma del Experto</p>	

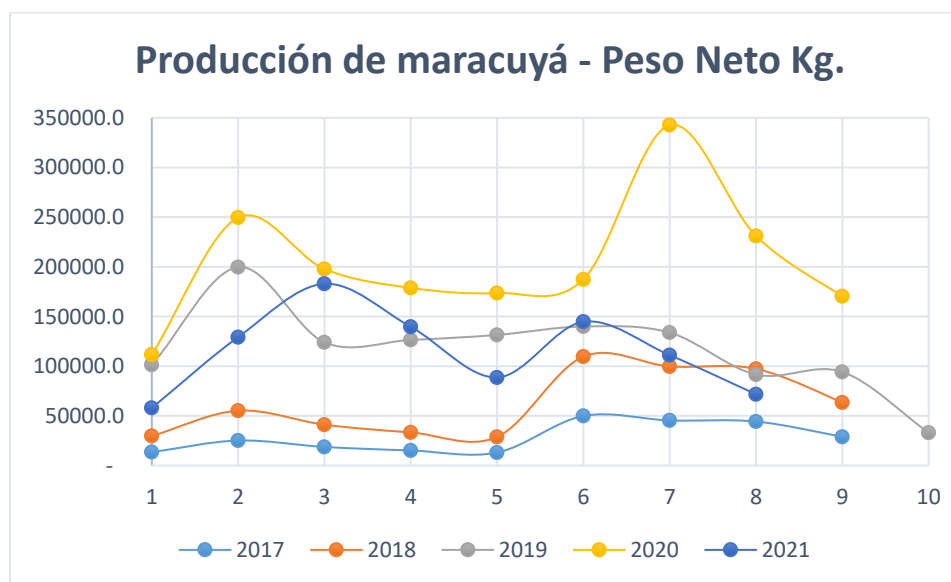
MATRIZ DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS						
Título de la investigación:		"NIVEL DE ASOCIATIVIDAD Y CAPACIDAD EXPORTADORA DE LOS PRODUCTORES DE MARACUYÁ EN LA COOPERATIVA CEPROVASC, TRUJILLO 2022"				
Línea de investigación:		Desarrollo sostenible y Gestión empresarial				
Eje temático						
Tipo de instrumento (Marcar con X)	Cuestionario	X	Guía de entrevista		Guía de Observación	Ficha de análisis Documental
						Otro instrumento: _____
<p>Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.</p>						
Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones		
		SÍ	NO			
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X				
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X				
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X				
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X				
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X				
6	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X				
7	¿La redacción de las preguntas tiene un sentido coherente y no están sesgadas?	X				
8	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores? (Sólo cuestionario)	X				
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición? (Sólo cuestionario)	X				
10	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X				
<p>Sugerencias: La recomendación es que para el presente instrumento, el sujeto de investigación sea el gerente y/o dueño de las empresas participantes.</p>						
<p>Nombre completo: Luis Alberto Zeballos Aliaga</p> <p>DNI: 18089446</p> <p>Especialidad y Grado: MBA Admin.</p>		 _____ Firma del Experto				

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS									
Título de la investigación:		"NIVEL DE ASOCIATIVIDAD Y CAPACIDAD EXPORTADORA DE LOS PRODUCTORES DE MARACUYÁ EN LA COOPERATIVA CEPROVASC, TRUJILLO 2022"							
Línea de investigación:		Desarrollo sostenible y Gestión empresarial							
Eje temático									
Tipo de instrumento (Marcar con X)	Cuestionario	X	Guía de entrevista		Guía de Observación		Ficha de análisis Documental		Otro instrumento: _____ _____
<p>Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.</p>									
Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones					
		SÍ	NO						
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X							
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X							
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X							
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X							
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X							
6	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X							
7	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	X							
8	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores? (Sólo cuestionario)	X							
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición? (Sólo cuestionario)	X							
10	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X							
<p>Sugerencias: Revisar la pertinencia de las preguntas del cuestionario 1 con el objetivo.</p>									
<p>Nombre completo: Anheli Zulueta Santillana</p> <p>DNI: 40054548</p> <p>Especialidad y Grado: Maestría en Economía</p>		 <hr style="width: 100%;"/> Firma del Experto							

Anexo 11. Historial de producción de Maracuyá

Producción en Kg.

Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Total
2017	13,525	25,123	18,703	15,181	13,103	49,889	45,374	44,279	28,900		254,077
2018	29,728	55,220	41,109	33,368	28,800	109,656	99,732	97,325	63,522		558,462
2019	101,318	199,680	124,010	126,390	131,438	139,932	133,776	91,540	94,197	33,003	1,175,284
2020	111,683	249,569	197,785	178,800	173,610	187,374	342,730	231,106	170,370		1,843,027
2021	57,929	129,188	182,882	139,634	88,624	144,713	111,093	71,691			925,755



Producción en Soles

Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Total
2017	19,880	37,685	35,083	30,362	26,206	88,826	68,158	60,813	34,066		401,078
2018	47,998	89,157	66,374	53,875	46,500	177,047	161,024	157,138	102,561		901,673
2019	119,874	321,864	244,524	249,812	259,475	274,035	263,611	180,535	186,882	65,670	2,166,283
2020	205,397	479,360	330,391	277,655	261,681	282,500	404,523	272,705	163,357		2,677,569
2021	66,345	127,924	98,060	69,817	60,116	101,299	77,765	50,184			651,511

