

15.4%

Fecha: 2023-07-31 02:15 UTC

* Todas las fuentes 59 | Fuentes de internet 52 | Documentos propios 7

- [0] [repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/6440/alvarez_saa.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)
3.7% 100 resultados
- [1] [core.ac.uk/download/pdf/198128804.pdf](#)
8.9% 58 resultados
- [2] [www.rreec.gov.pe/promocioneconomica/Documents/Estudios_y_Perfiles/Frutos_frescos/Perfil_de_Mercado-Palta_Hass_en_EEUU_2011.pdf](#)
8.6% 43 resultados
- [3] [repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12996/2744/E71-B34-T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)
5.6% 47 resultados
- [4] [docplayer.es/7627232-Perfil-de-mercado-de-palta-hass-en-estados-unidos.html](#)
5.9% 38 resultados
- [5] [repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12996/2073/E71.G353-T.pdf?sequence=1](#)
4.0% 36 resultados
- [6] [repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12996/2828/E71-N8-T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)
1.6% 29 resultados
1 documento con coincidencias exactas
- [8] [repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/2743/naupari_pjo.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)
2.7% 30 resultados
- [9] [core.ac.uk/download/pdf/33998478.pdf](#)
2.0% 26 resultados
- [10] [library.co/article/requisitos-fitosanitarios-sanitarios-seguimiento-supervision-senasa.qvldkly](#)
2.8% 16 resultados
- [11] [repositorio.unsch.edu.pe/bitstream/UNSCH/5498/1/TM E58_Peñ.pdf](#)
0.1% 23 resultados
- [12] [www.clasificacionde.org/ejemplos-gradecimientos-de-tesis/](#)
0.0% 8 resultados
- [13] [repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/38219/1/lópez_altamirano_joselyn_macarena_final.pdf](#)
0.0% 6 resultados
- [14] [core.ac.uk/download/pdf/51415834.pdf](#)
0.9% 13 resultados
- [15] [repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/17782/1/ECFIC-2021-IC-DE00025.pdf](#)
0.0% 4 resultados
- [16] [repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/648850/Góngora_lr.pdf?sequence=10](#)
0.8% 10 resultados
- [17] [es.wikipedia.org/wiki/Cooperativa](#)
1.1% 4 resultados
- [18] [revistas.ues.edu.sv/index.php/coyunc/article/view/441](#)
1.1% 4 resultados
1 documento con coincidencias exactas
- [20] [library.co/document/q016exgz-estrategia-internacionalizacion-mango-asociacion-apepayac-provincia-miguel-exportacion.html](#)
0.0% 6 resultados
- [21] ["Abanto y Huaccha II.pdf" fechado del 2023-07-26](#)
0.0% 7 resultados
- [22] [repositorio.lamolina.edu.pe/handle/20.500.12996/2828](#)
0.0% 8 resultados
- [23] ["Nontol y Zafra II.pdf" fechado del 2023-07-26](#)
0.1% 12 resultados
- [24] ["3. NIVEL DE CONOCIMIENTO Y USO DE MÉTODOS ANTICONCEPTIVOS EN LOS ADOLESCENTES DEL DISTRITO DE JESÚS – CAJAMARCA, 2023.pdf" fechado del 2023-07-29](#)
0.0% 8 resultados
- [25] ["28. Guevara y Pompa.pdf" fechado del 2023-07-27](#)
0.0% 7 resultados
- [26] ["Cueva y Pompa.pdf" fechado del 2023-07-26](#)
0.0% 8 resultados
- [27] [docplayer.es/65260273-Universidad-de-guayaquil.html](#)
0.2% 5 resultados
- [28] [repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/32285/Llancar Paredes, Alex Gomer - Rodriguez Cruz, Mariano Enrique.pdf?sequence=1](#)
0.0% 4 resultados
- [29] ["18. Medina y Rubio.pdf" fechado del 2023-07-25](#)
0.0% 6 resultados
- [30] [docplayer.es/94520892-Universidad-laica-vicente-rocafuerte-de-guayaquil-facultad-de-ciencias-economicas-previo-a-la-obtencion-del-titulo-de-economista.html](#)
0.2% 6 resultados
- [31] [repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/115502/Reyes_MAA-SD.pdf?sequence=1](#)
0.0% 5 resultados
- [32] [docplayer.es/158670780-Facultad-de-ciencias-empresariales-y-administrativas-escuela-profesional-de-administracion-y-negocios-internacionales.html](#)
0.0% 3 resultados
- [33] [www.lareferencia.info/vufind/Record/PE_5388fcb5f9e52404d7e6f5bb4f1fed5](#)
0.0% 3 resultados
- [34] [repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12996/4122/quesada-peralta-diego-asaad.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)
0.2% 4 resultados

<input checked="" type="checkbox"/>	[35]	es.scribd.com/document/576560507/Analisis-Estrategico-de-La-Exportacion-de-Palta-Hass-a-Ecuu	0.4%	2 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[36]	repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/72552/Gomez_RMJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y	0.0%	3 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[37]	www.academia.edu/1868558/Las_nuevas_teorias_del_comercio_internacional_y_los_paises_en_vias_de_desarrollo	0.2%	3 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[38]	repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/106811/Flores_ZKML-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y	0.2%	2 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[39]	www.scielo.cl/pdf/jotmi/v6n1/art08.pdf	0.0%	3 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[40]	repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/24961/T-1361.pdf?sequence=1&isAllowed=y	0.0%	2 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[41]	es.scribd.com/document/625653468/AGRADECIMIENTO	0.0%	2 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[42]	es.scribd.com/document/353613284/exportacion-de-la-Palta-doc	0.3%	2 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[43]	repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/9687/Acuña_Willis, María Fernanda de Jesús.pdf?sequence=1&isAllowed=y	0.1%	3 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[44]	repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56515/B_Escobar_GBA-Rodas_EGC-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y	0.1%	4 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[45]	repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/95245/Perez_RJM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y	0.0%	4 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[46]	www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0719-49942023000100235	0.0%	3 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[47]	core.ac.uk/download/pdf/58911591.pdf	0.1%	3 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[48]	"Cabrera Bautista.pdf" fechado del 2023-07-26	0.0%	2 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[49]	es.scribd.com/document/588174292/Teoria-Monetaria-del-Comercio-Internacional	0.0%	1 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[50]	www.unilibre.edu.co/bogota/pdfs/2019/6tosimposio/ponencias-docentes/30d.pdf	0.0%	2 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[51]	www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-27242011000100008	0.0%	2 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[52]	www.facebook.com/COOPSEMA/photos/a.431434943730528/946881548852529/?type=3	0.2%	1 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[53]	www.rio20.net/wp-content/uploads/2012/04/Herrera-A-Catastrofe-o-Nueva-Sociedad-Modelo-Mundial-Latinoamericano.pdf	0.1%	2 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[54]	ri.ues.edu.sv/id/eprint/18093/1/TESIS-LINEA-BASE-DOCUMENTO-FICIAL.PDF.pdf	0.0%	2 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[55]	repositorio.upagu.edu.pe/handle/UPAGU/1504	0.0%	1 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[56]	www.comunidadandina.org/tag/medidas-fitosanitarias/	0.1%	1 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[57]	library.co/title/exportacion-de-mermelada-de-chirimoya-hacia-el-mercado-de-miami-estados-unidos	0.2%	1 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[58]	www.monografias.com/docs/113/resultados-intervencion-del-psi-sierra-junta-usuarios-cajabamba-cajabamba-cajamarca/resultados-intervencion-del-psi-sierra-junta-usuarios-cajabamba-cajabamba-cajamarca	0.0%	1 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[59]	library.co/article/aspectos-generales-de-la-provincia-de-sánchez-carrión.eqom75jz	0.0%	1 resultados
<input checked="" type="checkbox"/>	[60]	development-way.blogspot.com/2021/	0.1%	1 resultados

52 páginas, 8642 palabras

Nivel del plagio: 15.4% seleccionado / 37.0% en total

218 resultados de 61 fuentes, de ellos 54 fuentes son en línea.

Configuración

Directiva de data: *Comparar con fuentes de internet, Comparar con documentos propios*

Sensibilidad: *Media*

Bibliografía: *Considerar Texto*

Detección de citas: *Reducir PlagLevel*

Lista blanca: --

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas

Carrera Profesional de Administración y Negocios Internacionales

**Análisis de las potencialidades de la Cooperativa Agraria de
Usuarios Condebamba, para la exportación de palta Hass a EEUU,
en 2022**

Tesistas:

Bach. Anggela Patricia Abanto Rojas

Bach. Henss Martin Johans Marruffo Ruiz

Asesor:

Mg. Antero Manuel Zelada Chávarry

Cajamarca – Perú

2023

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas

Carrera Profesional de Administración y Negocios Internacionales

**Análisis de las potencialidades de la Cooperativa Agraria de
Usuarios Condebamba, para la exportación de palta Hass a EEUU,
en 2022**

Tesis presentada en cumplimiento de los requerimientos para optar el
Título Profesional de licenciado en Administración y Negocios
Internacionales

Tesistas:

Bach. Anggela Patricia Abanto Rojas

Bach. Henss Martin Johans Marruffo Ruiz

Asesor:

Mg. Antero Manuel Zelada Chavarry

Cajamarca – Perú

2023

COPYRIGHT © 2023 by

ANGGELA PATRICIA ABANTO ROJAS
HENSS MARTIN JOHANS MARRUFFO RUIZ

Todos los derechos reservados

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y
ADMINISTRATIVAS**

**CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**APROBACIÓN DE TESIS PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL
DE LICENCIADO EN ADMINISTRACION Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**ANÁLISIS DE LAS POTENCIALIDADES DE LA COOPERATIVA
AGRARIA DE USUARIOS CONDEBAMBA, PARA LA
EXPORTACIÓN DE PALTA HASS A EEUU, EN 2022**

Presidente: Dr. Carlos Andrés Gil Jáuregui

Secretario: Dr. Armando Montenegro Cabrera

Vocal: Mg. Anthony Rabanal Soriano

Asesor: Mg. Antero Manuel Zelada Chavarry

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme haber llegado hasta el momento tan importante de mi formación profesional; a mi madre por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional; a mi padre que a pesar de nuestra distancia física, siento que está conmigo siempre y aunque nos faltan muchas cosas por vivir juntos, sé que este momento hubiera sido tan especial para ti como lo es para mí; y, a mi hija, quien es mi vida y motivo para seguir esforzándome.

AGRADECIMIENTO

Primeramente, le agradezco a Dios por ser el motor principal en mi vida, por acompañarme y permitirme confiarle mis anhelos con la certeza de que estos se materializaran. Le agradezco a mi padre Reynerio Abanto Cerdan quien me enseñó a ver la vida tal cual es, a mi madre Barbara Rojas Cueva porque a pesar de mis tropezones siempre estuvo para sanar mis heridas y seguir luchando por mis sueños, a mis hermanos Luis y Maykol porque fueron mis primeros compañeros de vida y que me enseñaron desde el momento que nací lo esencial que es tener un equipo.

Se muy bien que el amor puede distraer, pero en mi caso me sirvió de impulso para seguir adelante en cada caída por eso le agradezco a mi pareja porque a pesar de todos mis fallos siempre creyó en mí y me hizo confiar en mí misma. Le agradezco a mi hija Annette quien ha sido mi principal fuente de inspiración para terminar mis estudios.

Le debo este logro a mi amada universidad, la casa que me ha formado a nivel intelectual y humanístico, quien me forjo como una mujer responsable y honesta. Asimismo, estoy en deuda con los docentes que desde un sentido humano me cultivaron el gusto por aprender.

Le agradezco especialmente al Mg. Antero Manuel Zelada Chavarry quien fue mi tutor y profesor desde que empecé a cursar en la universidad. sin el este sueño no hubiera sido posible. Este logro más que mío es de todos aquellos que lo hicieron posible y jamás me alcanzaran las palabras para agradecerles tanto.

DEDICATORIA

Dedico esta investigación con mucho amor a mi madre Bremilda Ruiz Vda de Marruffo por su sacrificio y esfuerzo e inculcarme ejemplo de superación y ganas de triunfar en la vida, quien ha sido mi motivo para cumplir este anhelado sueño. Por eso te doy este trabajo en reconocimiento de lo mucho que mereces madre mía. A mi padre German Marruffo Rojas que con su luz divina ha sido mi fortaleza y no me dejó caer en los vicios para seguir adelante paso a paso y aunque no lo tenga físicamente sé que estaría feliz a mi lado sonriendo festejando este sueño de ver profesionales a todos tus hijos.

También quiero dedicar este trabajo a mis hermanos por motivarme y darme aliento de vencedor los que han sido mi fortaleza en momentos difíciles para no rendirme ante las adversidades que me ha puesto la vida.

AGRADECIMIENTO

Por medio de este trabajo de investigación quiero agradecer eternamente a Dios por darme la vida y regalarme esta maravillosa familia quienes me impulsan siempre ha crecer. Agradezco a mis padres porque desde pequeño me inculcaron buenos valores, y que con esfuerzo todos los sueños se pueden cumplir. Principalmente a mi madre por ser esa mujer luchadora y fuerte que no se deja vencer por nada, el sacrificio que realizo durante años ahora da frutos y esa felicidad en su rostro es la que me motiva a seguir cumpliendo mucho más objetivos.

A mis hermanos por los buenos consejos y las lecciones de vida que me daban. Estoy completamente agradecido con la vida por regalarme esta hermosa familia. Gracias a esta casa universitaria que desde el momento que me incorpore conocí personas con una calidad humana increíble y gracias a ello aprendí muchos valores que me servirán en el ámbito tanto personal como profesional.

Agradezco infinitamente a todos los profesores que formaron parte del proceso en esta prestigiosa Universidad, principalmente al Mg. Antero Manuel Zelada Chavarry por sus enseñanzas para la vida. Gracias por ser un maestro dedicado e inculcarnos valores que nos harán prosperar en la vida. Que además de sus enseñanzas se convirtió en un ejemplo para todos sus alumnos.

Finalmente agradezco a mi persona por no haberme dado por vencido cuando muchos otros en mi lugar habrían tirado la toalla para rendirse. Estoy feliz y agradecido con todos los que hicieron realidad este sueño.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO.....	VI
LISTA DE TABLAS	IX
LISTA DE FIGURAS.....	X
Resumen.....	XIV
Abstract.....	XVI
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.2 Formulación del problema	3
1.3. Objetivos.....	3
Objetivo General:.....	3
Objetivos Específicos:	3
1.4 Justificación del problema	4
CAPÍTULO II. MARCO TEORICO	5
2.1. Teorías que sustentan la investigación.....	5
2.2. Antecedentes	10
2.3. Bases teóricas	12
2.4. Definición de términos básicos	23
2.5. Hipótesis	24
2.6. Matriz de operacionalización de variables.....	25
CAPÍTULO III. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.....	26
3.1. Unidad análisis, universo y muestra	26
3.2. Tipo, nivel y diseño de investigación	26

3.3. Método de investigación.....	27
3.4. Técnicas e instrumentos de investigación.....	28
3.5. Validez y confiabilidad.....	29
3.6. Técnicas de procesamiento y análisis de datos	30
3.7. Lugar y período experimental:	32
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	33
4.1. Presentación e interpretación de los resultados.....	33
4.2. Discusión	67
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	70
5.1. Conclusiones.....	70
5.2. Recomendaciones.....	73
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	74
ANEXOS.....	80

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Estándares de importación de palta en EEUU	13
Tabla 2. Operacionalización de variables	25

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Diagrama del Modelo Sistema Unitario CEPCES	7
Figura 2. Procedimiento general para la exportación de palta peruana HASS, hacia EEUU ..	21
Figura 3. ¿El cultivo de palta es su principal actividad económica?	31
Figura 4. ¿Cuenta usted con mochilas de fumigar y motoguadañas sofisticadas en el mantenimiento o desarrollo de producción de palta?	32
Figura 5. ¿Cuenta usted con un sistema de riego para el desarrollo del cultivo de palta?	33
Figura 6. ¿Cuenta con los recursos económicos suficientes para poder llevar a cabo la siembra y cosecha de la palta?	33
Figura 7. ¿Cuenta con la disponibilidad de créditos suficientes para poder desarrollar mayor siembra y cosecha de la palta?	34
Figura 8. ¿Considera usted que los ingresos por comercializar palta le generan beneficios económicos para continuar con la siembra y cosecha de palta?	35
Figura 9. ¿Ha establecido estándares de calidad específicas para clasificar la palta en la cosecha?	36
Figura 10. ¿Ha segmentado la calidad de su producto de acuerdo a su tipo de clientes?	36
Figura 11. ¿Conoce usted los requisitos de calidad para la exportación de la palta a Estados Unidos?	37

Figura 12. ¿Considera que la palta que produce cumple con adecuados estándares de calidad para ser exportada?	38
Figura 13. ¿El peso de sus paltas se encuentra en un peso promedio de 200 a 300 g?	38
Figura 14. ¿Sus cosechas, logran cubrir con las cantidades de palta que le son requeridas? ..	39
Figura 15. ¿A cuánto asciende su cosecha de palta semestral?	40
Figura 16. ¿Cuál es la menor cantidad de palta que ha cosechado semestral.....	40
Figura 17. ¿Considera que le falta algún recurso para mejorar su volumen de cosecha semestral?	41
Figura 18. ¿Cuántas hectáreas de cultivo de palta posee?	42
Figura 19. ¿Asumiría el compromiso de asociarse a otras instituciones o productores para lograr exportar su producto?	42
Figura 20. Figura 20. ¿Usted realiza la comercialización de palta de manera asociada o de forma individual?	43
Figura 21. ¿Según su criterio cree usted que las asociaciones de agricultores buscan que el logro de objetivos favorezca a todos sus miembros?	44
Figura 22. ¿Ha determinado objetivos y metas que puedan lograr que su producto se sume a los exportadores de palta del país?	45
Figura 23. ¿Cuenta con un equipo de trabajo encargado de analizar los diversos escenarios y aspectos necesarios para la exportación?	46

Figura 24. ¿Conoce usted el rol específico que cumple el gobierno regional y local en las asociaciones de agricultores?	46
Figura 25. ¿Conoce cuáles son las principales entidades públicas que brindan apoyo al sector agrario?	47
Figura 26. ¿Cuenta usted con políticas internas que le permitan efectivizar la producción y cosecha de su producto?	48
Figura 27. ¿Se ha proyectado exportar la palta?	48
Figura 28. ¿Ha desarrollado programas para mejorar la venta de su producto?	49
Figura 29. ¿Ha desarrollado programas para mejorar la calidad de su producto?	50
Figura 30. ¿Planifica los procesos a seguir en la siembra y cosecha?	50
Figura 31. ¿A partir de su experiencia ha establecido procedimientos a seguir para optimizar la siembra de palta?	51
Figura 32. ¿A partir de su experiencia ha establecido procedimientos a seguir para optimizar la cosecha de palta?	52
Figura 33. ¿Ha recibido alguna capacitación respecto a las condiciones que debe tener el lugar en que se almacena la palta para que ésta logre conservar su buen estado?	53
Figura 34. ¿Aproximadamente qué cantidad de palta se llega a perder por incidentes en el transcurso de traslado hacia el punto de almacenamiento?	54
Figura 35. ¿Conoce usted cuál es el proceso documentario que se sigue para exportar la palta?	54

Figura 36. ¿Conoce cómo debe ser el embalaje de la palta para que pueda ser transportada sin sufrir daños?	55
Figura 37. ¿Cuáles son las características que debe tener el medio físico en que se transporta la palta?	56
Figura 38. ¿Usualmente se presentan pérdidas significativas al transportar la palta?	56
Figura 39. ¿Conoce qué es una certificación de calidad?	57
Figura 40. ¿Conoce los requisitos para obtener una certificación de calidad?	58
Figura 41. ¿Conoce cuáles son las características que debe tener la palta para ser exportada?	58
Figura 42. ¿Cómo se realiza el proceso de control de la calidad de la palta?	59

Resumen

Este trabajo titulado “Análisis de las potencialidades de la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba, para la exportación de palta Hass a EEUU, en 2022”, tuvo como objetivo determinar las potencialidades de la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba, para lograr el objetivo de exportar la palta Hass, a EEUU, en 2021. El problema que buscó responder fue ¿Cuáles son las potencialidades de la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba, para poder exportar palta Hass, a EEUU, en 2022? La investigación fue realizada en Cooperativa Agraria de Usuarios, del distrito de Condebamba, provincia de Cajabamba, departamento de Cajamarca. La metodología utilizada consistió en utilizar fuentes primarias y secundarias para obtener datos de productores del distrito de Condebamba y de los indicadores a medir, que fueron las capacidades que expresarán la potencialidad de la Cooperativa Agraria de Usuarios – Condebamba, para lograr el objetivo exportador. Se obtuvo que la Cooperativa cuenta con la maquinaria y recursos económicos necesarios para mantener la actividad, aunque falte la adquisición de tecnologías; también ha establecido estándares de calidad para su producto y se cree que se cumple con los estándares de exportación. Así mismo, se cumple con el volumen exigido por el mercado; también se observó cierta contradicción al analizar el compromiso con la asociatividad. Los equipos y recursos sí cumplen con los requerido, pero la falta de créditos y de tecnologías aplicadas, como riegos tecnificados, es un punto a mejorar. El peso del producto es uno de los indicadores más valorados por el mercado de EEUU, y esta exigencia se cumple, en la Cooperativa. Los puntos potenciales que posee la Cooperativa para lograr la

exportación son: los equipos y materiales con los que cuentan, conocen las principales entidades públicas que brindan apoyo al sector agrario, especialmente, para el logro de exportar el producto; y, existe planificación de los procesos a seguir en la siembra y cosecha de la palta, así mismo, la Cooperativa ha establecido procedimientos a seguir para optimizar la siembra y la cosecha de palta. Finalmente, conocen el proceso de comercialización de palta: en la fase de movilización hasta el almacén, el embalaje de la palta para que pueda ser transportada sin sufrir daños lo que permite una baja pérdida del producto, las características que debe tener el medio físico en que se transporta la palta.

Palabras clave: Cooperativa agraria, palta Hass, potencialidades, EE. UU, exportación directa.

Abstract

This work entitled "Analysis of the potentialities of the Condebamba Agrarian Users Cooperative, for the export of Hass avocado to the US, in 2022", had the objective of determining the potentialities of the Condebamba Agrarian Users Cooperative, to achieve the objective of exporting the Hass avocado, to the US, in 2021. The problem that this work sought to answer was: What are the potentialities of the Condebamba Agrarian Users Cooperative, to be able to export Hass avocado, to the US, in 2022? The investigation was carried out in the Agrarian Users Cooperative, in the district of Condebamba, province of Cajabamba, department of Cajamarca. The methodology used consisted of using primary and secondary sources to obtain data from producers in the Condebamba district and the indicators to be measured, which were the capacities that will express the potential of the Agrarian Users Cooperative - Condebamba, to achieve the export objective. It was obtained that the Cooperative has the machinery and economic resources necessary to maintain the activity, although the acquisition of technologies is lacking; it has also established quality standards for its product and it is believed that it meets export standards. Likewise, the volume required by the market is met; a certain contradiction was also observed when analyzing the commitment to associativity. The equipment and resources do meet the requirements, but the lack of credits and applied technologies, such as technical irrigation, is a point to improve. The weight of the product is one of the indicators most valued by the US market, and this requirement is met at the Cooperative. The potential points that the Cooperative has to achieve export are: the equipment and materials they have, they know the main public

entities that provide support to the agricultural sector, especially, for the achievement of exporting the product; and, there is planning of the processes to follow in the sowing and harvesting of the avocado, likewise, the Cooperative has established procedures to follow to optimize the sowing and harvesting of avocado. Finally, they know the avocado marketing process: in the mobilization phase to the warehouse, the packaging of the avocado so that it can be transported without being damaged, which allows a low loss of the product, the characteristics that the physical environment must have in which the avocado is transported.

Keywords: Agricultural cooperative, Hass avocado, potentialities, U.S, direct export.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema.

En el mundo se han importado 2657901 toneladas de palta en el año 2019 (Trade Map, 2020). Según World Avocado Organization (WAO) (2020), asociación que agrupa a los principales productores, exportadores e importadores de México, Perú, Sudáfrica y Estados Unidos la palta vive un momento mágico en todo el mundo, en 2018 hubo un incremento de compra del 35 % en comparación con el año anterior, mientras que según los datos de Eurofruit, la tendencia de consumo de palta en Europa está en constante crecimiento, gracias al creciente interés de los consumidores europeos.

Si bien el primer importador de palta en el mundo es Estados Unidos con 2864125 toneladas importadas en 2019, no muy por detrás se encuentra la Unión Europea gracias a que se ha convertido en el segundo mercado de consumo más grande. Además, en Europa los Países Bajos son los mayores importadores de palta, quienes han tenido un incremento comercial considerable a lo largo de los años, pasando de importar 403647 toneladas en 2015 a 1043851 de toneladas en 2019. Así también, para ellos el Perú es su ofertante favorito de palta, con 107332 toneladas exportadas en 2019 representamos el 25.8 % de su mercado de importaciones de palta (Trade Map, 2020). Las exportaciones de palta van en aumento, y esto es evidente al ver que en el año 2000 se exportó 114040 kg, con una entrada de US\$ 142593 y en el año 2015, se llegó a 9201070 TM y US\$ 14738370 (Nuñez, 2016).

Las exportaciones anuales de palta peruana se siguen incrementando, pasaron de exportarse 303,779 toneladas en 2015 a 751,330 en 2019. Y estas cantidades seguirán creciendo, pues hay presencia de muchos huertos aún sin producir o produciendo recientemente. Se ha obtenido frutos con mayor concentración de materia seca en la zona andina de nuestro país, especialmente en los valles interandinos, donde se siembra este fruto, en el período comprendido entre noviembre y abril, donde disminuyen la presencia de plagas y enfermedades, y la oferta de palta sufre un detrimento (Velásquez et al., 2015).

Al respecto, Nuñez (2016), afirma que la coyuntura previamente mencionada, ha permitido que la agro exportación y en especial la exportación de la palta esté creciendo, hecho que está en el ojo de nuestros competidores, y que es explicado por la calidad y valor nutricional de la palta peruana frente a la calidad de la palta extranjera.

Sin embargo, en definitiva, es necesario realizar el análisis de todos los factores involucrados en el objetivo exportador, porque se debe realizar un examen exhaustivo del estado de cada factor interviniente, dejando en claro los defectos y potencialidades de la exportación del producto, especialmente en realidades rurales como la de nuestra región, Cajamarca, con muchas particularidades que definitivamente, merecen el estudio y análisis respectivo.

Y es justamente el norte de esta investigación, analizar las potencialidades de la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba, para lograr el objetivo de exportar palta Hass, a EEUU, en 2022.

1.2 Formulación del problema

¿Cuáles son las potencialidades de la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba, para poder exportar palta Hass, a EEUU, en 2022?

También, existen muy pocos estudios de esta índole en Cajabamba, lo que nuestro trabajo marcaría una línea base para la mejora en el tema.

1.3. Objetivos

Objetivo General:

Determinar las potencialidades de la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba, para lograr el objetivo de exportar la palta Hass, a EEUU, en 2022.

Objetivos Específicos:

- Describir el proceso productivo de la palta Hass en la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba, utilizando como instrumento la encuesta para caracterizar el manejo.
- Comparar los parámetros del producto final con los parámetros exigidos para la exportación, utilizando los datos arrojados por la encuesta.
- Descubrir cuáles son los puntos potenciales que posee la Cooperativa para lograr la exportación, analizando los datos obtenidos en la encuesta.

1.4 Justificación del problema

Relevancia teórica: Esta investigación dará conceptos más amplios sobre las potencialidades de una Cooperativa específica, que permita la exportación de palta a Estados Unidos. Así mismo, también nos permitirá recolectar información sobre la cadena productiva del producto. También, permitirá lograr criterios consolidados y bien fundamentados sobre la forma de marketing y comercialización de este producto, lo que nos permitiría proponer futuras actividades que fortalezcan la producción, el proceso y la comercialización.

Relevancia práctica: Dará lugar a hacer más fuerte la cadena productiva para lograr la exportación, de la Cooperativa en mención, que, a través de un análisis, permita identificar las potencialidades y mejorar los puntos deficientes.

Relevancia metodológica: Los procesos llevados a cabo en esta tesis, tanto para el planteamiento de la investigación, como la el relevamiento y análisis de información, permitirá establecer una fuerte línea base para futuros trabajos en la misma línea, a realizar en nuestra región.

CAPÍTULO II. MARCO TEORICO

2.1. Teorías que sustentan la investigación

Potencial emprendedor: su evaluación a través del Método CEPCES

Carlsson et al. (2009) identifica al emprendedor como el engranaje capaz de obtener crecimiento económico del conocimiento económico. Y dado el nivel de importancia que juega en la sociedad, se sabe que el emprendimiento se viene categorizando, a nivel mundial, según sus niveles de desempeño, hace ya mucho tiempo (Amorós y Guerra, 2009), especialmente porque está muy ligado al crecimiento al igual que al desarrollo económico (Wennekers y Thurik, 1999).

Actualmente, podemos observar que muy poca bibliografía habla al respecto, sobre todo, como mencionan Arenius y Ehrstedt (2008), investigaciones que relacionen estos cambios durante el proceso. Por ello, se hace necesario determinar cuáles son las características situacionales de un emprendimiento en casos individuales, y para ello se planteó un método que se acerque a estos (González y Zúñiga, 2009).

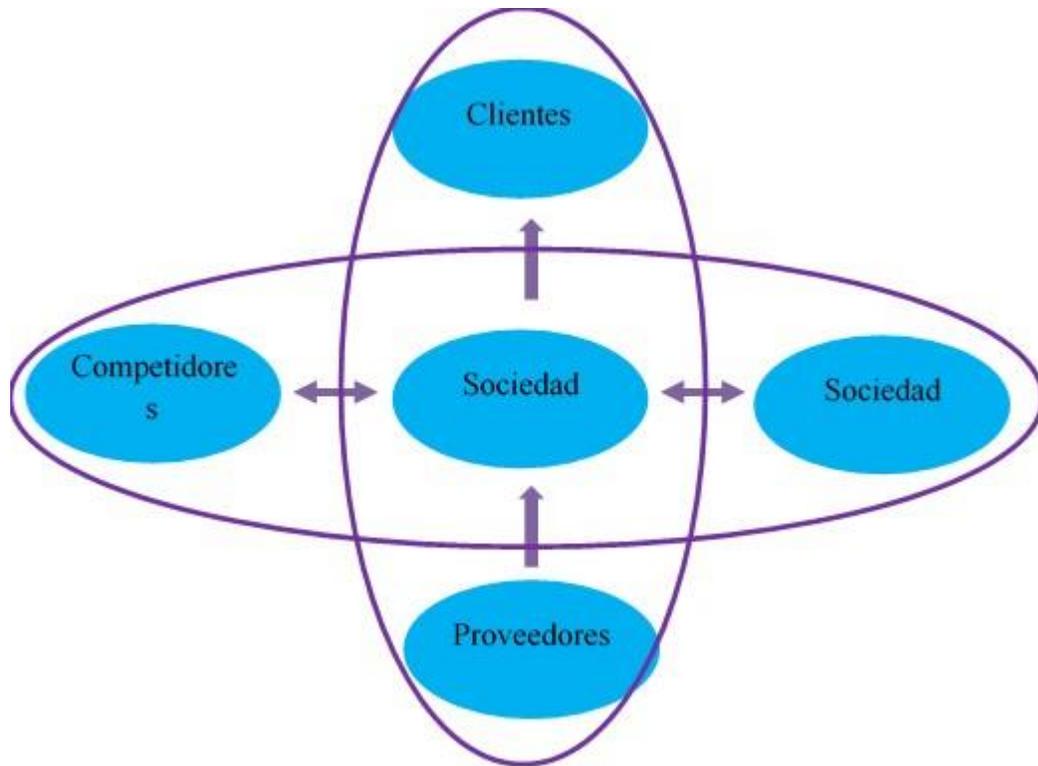
El emprendimiento, las instituciones y el desarrollo económico presenta un lazo muy complicado, dado que no es posible unificar un concepto que defina y mida lo que es el emprendimiento. Además, se da un ‘círculo vicioso’ que consiste en que el emprendimiento ayuda al crecimiento económico, sin olvidar que las características de crecimiento de los países son las que son capaces de incrementar la actividad del emprendedor (Amorós y Guerra, 2009).

El modelo GEM 2009 – revisado, toma en consideración que la actitud emprendedora depende de las actividades y objetivos de los que tomen esta actitud, y se ve fortalecido o sesgado por el que lleva a cabo la actividad emprendedora (Amorós y Guerra, 2009).

Justamente por ello, se propone el Método CEPCES, busca medir las diferentes longitudes de las variables, sin considerar la etapa en que se encuentre el emprendimiento. Existe un tipo de reglaje que presenta como objetivo obtener una visión integral del proyecto con sus indicadores, que dejan ver los puntos potenciales y débiles en la coyuntura en que se ubica el emprendimiento.

La figura 1 muestra por qué el método recibe ese nombre, dado que es consecuencia de, primero, del lazo perpendicular Cliente–Emprendedor–Proveedor (CEP) y, segundo, del lazo horizontal Competencia–Emprendedor–Sociedad (CES) (González y Zúñiga, 2011).

Figura 1. *Diagrama del Modelo Sistema Unitario CEPCES.*



Nota: Para la evaluación del Potencial Emprendedor, con el Método CEPCES, se detalla que cada uno de sus elementos, está conformado por la adición de varios indicadores que podrían especificar con sumo detenimiento y claridad los puntos en estudio (Correas, 2009).

Teorías de la Producción y del Comercio Internacional

Una de las bases de cualquier teoría del comercio internacional es que la competitividad por las relaciones en que diferentes bienes pueden ser intercambiados en un país, respecto al mercado internacional. Así, se tiene que aún si todos los factores productivos son más eficientes en el país A que en el país B, de todas maneras, será conveniente para ambos países, venderse mutuamente aquellos bienes en los que cada uno es comparativamente más eficiente (Hirsch, 1967). Por ello, las ventajas comparativas, más que las ventajas absolutas, hacen al comercio internacional más atractivo para todos los países, y ellos determinan qué productos serán importados, y cuáles serán exportados. No obstante, será necesario tener presente que, en el hecho, los flujos de comercio internacional son determinados directamente por diferencias absolutas en precios monetarios, y no por diferencias comparativas en costos de factores (Schydrowsky, 1972).

Teoría ricardiana

Ricardo presenta un enfoque que considera que el comercio internacional se fundamente en el trabajo especializado (exportación) en el producto o servicio en el que un país se ha hecho eficiente, en término relativos (Caves y Jones, 1975). Entonces, el país en mención debe buscar importar el producto que no produce con mucha eficiencia (Lavados, 1978).

Teorías del Comercio Internacional y los Países en Vías de Desarrollo

Los modelos antiguos se han fundamentado en los criterios de competencia bien trabajada y rendimientos permanentes escalares, dando lugar a una erupción de trabajos que analizan la competencia imperfecta y las economías de escala sobre el comercio internacional (Ocampo, 1991).

Economías de Escala y Estructura del Comercio

La literatura reciente ha tocado mucho el tema de las economías escalares, especialmente, su naturaleza. Para su clasificación, se tomó en cuenta la sugerida por Helpman y Krugman (1985): (1) economías de escala estáticas de carácter tecnológico internas a la firma; (2) economías externas estáticas; y (3) economías de escala dinámicas. Si bien presentan puntos comunes, los conceptos e interpretaciones sobre el comercio internacional, son distintas.

Economías de escala estáticas internas a la firma.

Éstas, a su vez, pueden clasificarse en dos niveles: La primera, hace referencia a la presencia de una línea curva de precios descendientes en la producción de bienes semejantes, que se ve ligada a la existencia de costos fijos. La segunda, se ve ligada con el nivel de especialización en la producción; por ello, se refiere a este nivel como “economías de especialización”.

Las economías de escala convencionales, permiten un comercio dinámico entre países industrializados y semi industrializados. Para la CEPAL (1969, Cap. V), su existencia tenía como objetivo justificar la integración.

2.2. Antecedentes

Internacionales

Gómez y Pinzón (2019), en su investigación “Análisis de oportunidades para la exportación de aguacate Hass de Colombia a Estados Unidos” busca evaluar el potencial de exportación a Estados Unidos. Se realizó un estudio de análisis documental ya que se toma información de estudios e informes realizados sobre el producto y de cifras estadísticas de bases de datos nacionales e internacionales e información sobre aspectos económicos. Se concluye que, si Colombia desea ingresar al mercado norteamericano, su competencia es México, Perú y República Dominicana, quienes participan significativamente en dicho mercado, por lo que esto exige al país norteño, incrementar tanto la producción, como la calidad del producto.

Rodríguez (2016), en su investigación “Análisis de factibilidad de exportación de aguacate en estado natural desde la provincia de Santa Elena al mercado de Hungría amparado en el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea” se propone analizar la posibilidad de exportar aguacate desde la provincia de Santa Elena al mercado húngaro, considerando las ventajas del acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea. En conclusión, la propuesta es factible, dado que en al hacer proyecciones de flujo de caja, genera cifras positivas.

Viera et al. (2016), en su trabajo titulado “Potencial del cultivo de aguacate (*Persea americana Mill*) en Ecuador como alternativa de comercialización en el mercado

local e internacional”, busca consolidar esta problemática como tema de interés para el desarrollo agro-económico del país. Se utilizaron métodos como el de mercado potencial total, de opinión de expertos y de análisis histórico de ventas. Como conclusión se afirma que Colombia es el más fuerte importador del aguacate de Ecuador.

Nacionales

Castillo De la Cruz (2020), en su investigación “Análisis estratégico del mercado de la palta en el Perú”, se plantea como objetivo implementar un planeamiento estratégico para la industria peruana de la palta. Se usará un modelo de análisis del sector bajo el enfoque del análisis de las fuerzas externas e internas que influyen en la industria. Esta investigación permitirá a la industria tener un referente para manejar mejores conceptos sobre el panorama actual, y las directrices que se deben considerar para consolidar el desarrollo permanente que viene presentando la industria. En conclusión, las estrategias que se elaboraron en este estudio sirvieron no solo para empresas del rubro, sino también para instituciones públicas e interesados, y conseguir que nuestro país obtenga ser líder del mercado de paltas.

Núñez (2016), en su trabajo de investigación “Impacto de estrategias de mercado para la exportación de palta orgánica (*Persea americana*), de la región Junín a Estados Unidos” se propone estudiar las estrategias de mercado para la exportación de la palta (*Persea americana*) en el distrito de Pariahuanca, región Junín. Se analizaron las estrategias de mercado para lograr la exportación de palta orgánica; la producción obtenida superó los 10000 kg/ha, a partir del tercer año, además de

bajos costos de producción de S/. 9310 por ha y S/. 1.50 soles/kg. En conclusión, la palta producida en esta zona, presenta ventaja por su ubicación, por lo que su exportación sería posible en los meses de noviembre a abril.

2.3. Bases teóricas

Palta Hass

Fruto de un árbol oriundo de Centroamérica, llegando a ser una de las frutas tropicales con más demanda en el mundo.

Se conocen más de 500 variedades, pero la más comercial es la Hass, porque, por ejemplo, posee una importante calidad nutritiva (posee 12 de las 13 vitaminas existentes), además de presentar el mejor aprovechamiento de la pulpa, etc. (de Promoción Comercial, O. del Perú, 2011).

Por otro lado, los estándares que se manejan en Estados Unidos de acuerdo al tamaño del producto palta, son los que se muestran en la tabla 1.

Tabla 1. Estándares de importación de palta en EEUU

Talla de la palta	Mínimo de la categoría (oz)	Máximo de la categoría (oz)
20	18.75	22
24	15.75	18.75
28	13.75	15.75
32	11.75	14
36	10.5	12.5
40	9.5	11.5
48	7.5	9.5
60	6.25	7.5
70	4.75	6.25
84	3.75	4.75
96	3.5	3.75

Nota: Ministerio de Agricultura y Riego (2019)

Oferta exportable

Según el Ministerio de Agricultura y Riego (2019, pág. 4), la oferta exportable abarca:

- a. Disponibilidad del producto: La empresa está en la obligación de calcular el volumen que utilizará en el mercado exterior, que será ofrecido de manera estable.
- b. Capacidad económica y financiera de la empresa: La empresa deberá estar conformada por los elementos necesarios que le permitan costear los costos de exportación y seguir ofreciendo precios que le permitan competir en el mercado extranjero.

- c. Capacidad de gestión: La empresa tiene que poseer criterio de salida o exportación, debiendo identificar previamente, su debilidades y potencialidades.

Capacidad exportable de los productores:

Estará determinada por el tamaño de la empresa, dado que por el tamaño se deducirá el volumen que la empresa deberá exportar como máximo. Por ello este es un gran problema para las empresas pequeñas, debido a que no tienen los recursos económicos, entre otros factores, que le permitan realizar exportaciones importantes (Ortega & Espinosa, 2015).

Capacidad instalada:

Es “la fuerza” mayor disponible de producción perenne de la empresa. Es la disponibilidad libre de infraestructura para producir un bien o servicio, y se encuentra asociada al volumen de producción que puede soportar (Pedraza, 2014).

Exportación de palta en el mundo

La variedad Hass corresponde a casi un 95 % del volumen total exportado a nivel mundial. En el año 2017, se llegó a exportar 1.9 millones de toneladas de palta, donde México sigue consolidándose como el líder mundial de producción y exportación, aunque en los últimos años va bajando su nivel relativo de participación (Ministerio de Agricultura y Riego, 2019).

El Perú se encuentra en el segundo lugar, con 247 mil toneladas (12.4 % del total), lo que lo convierte en uno de los países con más dinamismo en el sector, dado que su crecimiento se calcula en un 32 % al año, durante el período 2000 al 2017 (Ministerio de Agricultura y Riego, 2019).

Estados Unidos como mercado objetivo

Estados Unidos sigue poseyendo la economía más poderosa, además de ser considerada la economía número uno a nivel mundial, con un crecimiento anual de 2.2 % a 2.5 % del Producto Bruto Interno (PBI) entre los años 2010-2013, fenómeno que es consecuencia de la gran y eficiente productividad económica, entre otras razones (IMF-World Economic, 2013). Además de ello, existen otras razones que avalan la decisión de elegir a EEUU, como mercado objetivo, que pasamos a mencionar: es el principal importados de palta a nivel mundial, nuestro país viene estableciendo acuerdos comerciales con EE. UU, por lo que las relaciones se fortalecen y es posible entablar objetivos en común que beneficie a ambos países; y, hasta el 2018 el Perú lograba aportar, aproximadamente, el 27% de las importaciones de palta del mercado estadounidense, que equivalía a 81893 toneladas (Alvarez Salinas, 2019).

Esta, entre otras razones, convierte a EEUU en un mercado idóneo, dado que la demanda sigue en crecimiento y que se traduce en una mayor importación de palta. Entonces, se confirma que debería ser un objetivo de toda asociación de productores de palta, el conseguir exportar su producto, especialmente, a EEUU.

Para conseguir este logro y puedan gozar de sus beneficios de una demanda que crece cada vez más, deben seguir una serie de requisitos, que se encuentra documentado.

Se sabe que, a partir del primero de febrero del 2010, el gobierno de EEUU aprobó la exportación de la palta Hass peruana, estrictamente para envíos comerciales, bajo el título 7 del Código de Regulaciones Federales “7 CFR 319.56-50”. El Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) aprueba y supervisa el plan de trabajo desarrollado por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), autoridad nacional y organismo oficial del Perú en materia de sanidad agraria. Los lugares de producción y empaque de la palta peruana deben estar registrados con el SENASA y cumplir los requerimientos de APHIS (Oficina de Promoción Comercial e Inversores, 2011).

En general, los requisitos necesarios para la exportación de palta a los EEUU, son los siguientes (IDEXCAM, 2017):

Certificado Fitosanitario

Documento que puede ser obtenido en la Ventanilla Única de Comercio Exterior, posterior al llenado de datos del solicitante, donde se solicitará información sobre planta, el producto vegetal u otro artículo reglamentado. Este certificado es aquel que garantiza que las plantas y productos agrícolas hayan sido inspeccionados bajo procedimientos adecuados y por ende se consideran libres de cualquier tipo de plaga perjudicial (Alvarez Salinas, 2019).

Certificado de planta de empaque

Este certificado es obtenido en la Ventanilla Única de Comercio Exterior, posterior al llenado de datos del solicitante, donde se solicitará información sobre la planta, del producto vegetal u otro artículo reglamentado; es muy parecido al llenado de la solicitud del certificado fitosanitario. Es necesario que aquel lugar en el cual se realizará el empaquetado de las platas para ser enviada se encuentre certificado, lo cual asegurará que cuenta con las condiciones físicas y ambientales adecuadas para que la palta pueda ser empaquetada en óptimas condiciones (Alvarez Salinas, 2019).

Certificado del lugar de producción

EL trámite para su obtención se realiza en la Ventanilla Única de Comercio Exterior en donde se deberá llenar los datos del “**certificado del lugar**” (datos del solicitante, datos del lugar de producción, datos de la especie vegetal) y los datos de “**ampliación del área a certificar**”. Se trata de un documento que certifica que los lugares en donde se lleva a cabo la producción (siembra y cosecha) de la palta cuenta con las condiciones necesarias que garanticen el adecuado nivel de calidad de la misma (Alvarez Salinas, 2019).

Plagas reguladas

Ceratitis capitata (mosca del mediterráneo), *Anastrepha fraterculus* (mosca de la fruta), *Ferrisia malvastra* (insecto que ataca a diferentes plantas), *Stenoma catenifer* (insecto de la pepa de palta).

Requisitos de etiquetado

Para un correcto etiquetado, se debe considerar:

Código de lugar de producción.

Código de planta de empaque.

Departamento de origen.

Además de los mencionados, los productores peruanos que buscan exportar palta a EEUU, deben obtener la certificación de su lugar de producción, que otorga el SENASA. Así, también, el productor debe contar con un código de productor único. Los lugares de producción certificados por SENASA deben mantener su condición fitosanitaria antes, durante y después de la cosecha (Oficina de Promoción Comercial e Inversores, 2011).

Así mismo, para obtener la certificación se requiere (Oficina de Promoción Comercial e Inversores, 2011):

- * Encontrarse dentro del Sistema Nacional de Vigilancia de Moscas de la Fruta del SENASA.
- * Baja población de mosca del mediterráneo (*Ceratitis capitata*).
- * Encontrarse dentro del Sistema Nacional de Vigilancia de Plagas de palto.

Complementariamente, según la Oficina de Promoción Comercial e Inversores (2011), el SENASA debe conducir inspecciones fitosanitarias mensuales en los lugares de producción certificadas, según la normativa “7 CFR 319.56-50”. Además, se debe verificar el recojo semanal de las frutas caídas de los árboles, dado que ninguna de éstas debe ser trasladada a las empacadoras para su futura

exportación. También se debe supervisar que los productores no mezclen palta de lugares certificados con la de otros lugares de producción, que no cuenten con la certificación. No olvidar que las paltas recolectadas deben ser enviadas a las plantas de empaque en contenedores identificados con los códigos de registro del productor y del lugar de producción, los cuales deben permanecer visibles durante todo el proceso de exportación. Si la cosecha permanece en el campo por más de tres horas, se requiere protegerla contra las infestaciones de moscas, cubriéndola con mallas contra insectos o lonas de plástico hasta que sea debidamente empaquetada.

Con respecto a las planas empacadoras, se deben cumplir las siguientes exigencias (Oficina de Promoción Comercial e Inversores, 2011):

- * Las empacadoras registradas sólo pueden aceptar fruta proveniente de lugares de producción registrados, según la norma “7 CFR 319.56-50”. Además, las paltas deben ser empaquetadas en ambientes libres de insectos, dentro de las 24 horas después de haber sido cosechadas. Para ello, las plantas empacadoras deben estar cubiertas con mallas de 1.6 mm o con alguna otra protección a prueba de insectos. También se requiere que las zonas de ingreso de las empacadoras, presenten puertas dobles, con cortinas de aire, asegurando que las corrientes del aire se dirijan hacia el exterior.
- * Antes del empaque, todas las paltas se limpian, para eliminar escombros o malezas que puedan servir de guarida a insectos, al mismo tiempo, se deben separar los frutos con oscurecimiento y descartarlos para exportación. La fruta debe ser empacada en envases nuevos a prueba de insectos.

* SENASA también se encarga de inspeccionar la fruta y monitorear las operaciones de las empacadoras, garantizando que se cumplan con las regulaciones de la norma “7 CFR 319.56-50”. Las empacadoras que no lo hagan, no podrán exportar su mercadería hasta que APHIS y SENASA comprueben la implementación de medidas correctivas. Toda la documentación relacionada con el programa de actividades para la exportación y las inspecciones fitosanitarias, de por lo menos 1 año, deben ser compiladas por SENASA y puestas a disposición de APHIS según lo requiera.

Finalmente, el 22 de julio del 2011, el Departamento de Agricultura de los EEUU promulgó la norma “5 U.S.C. 553”, mediante la cual se elimina el requerimiento de tratamiento fitosanitario de frío, para prevenir la presencia mosca del mediterráneo en frutos de la palta. Esto debido a que se comprobó la condición no hospedante, de la fruta peruana.

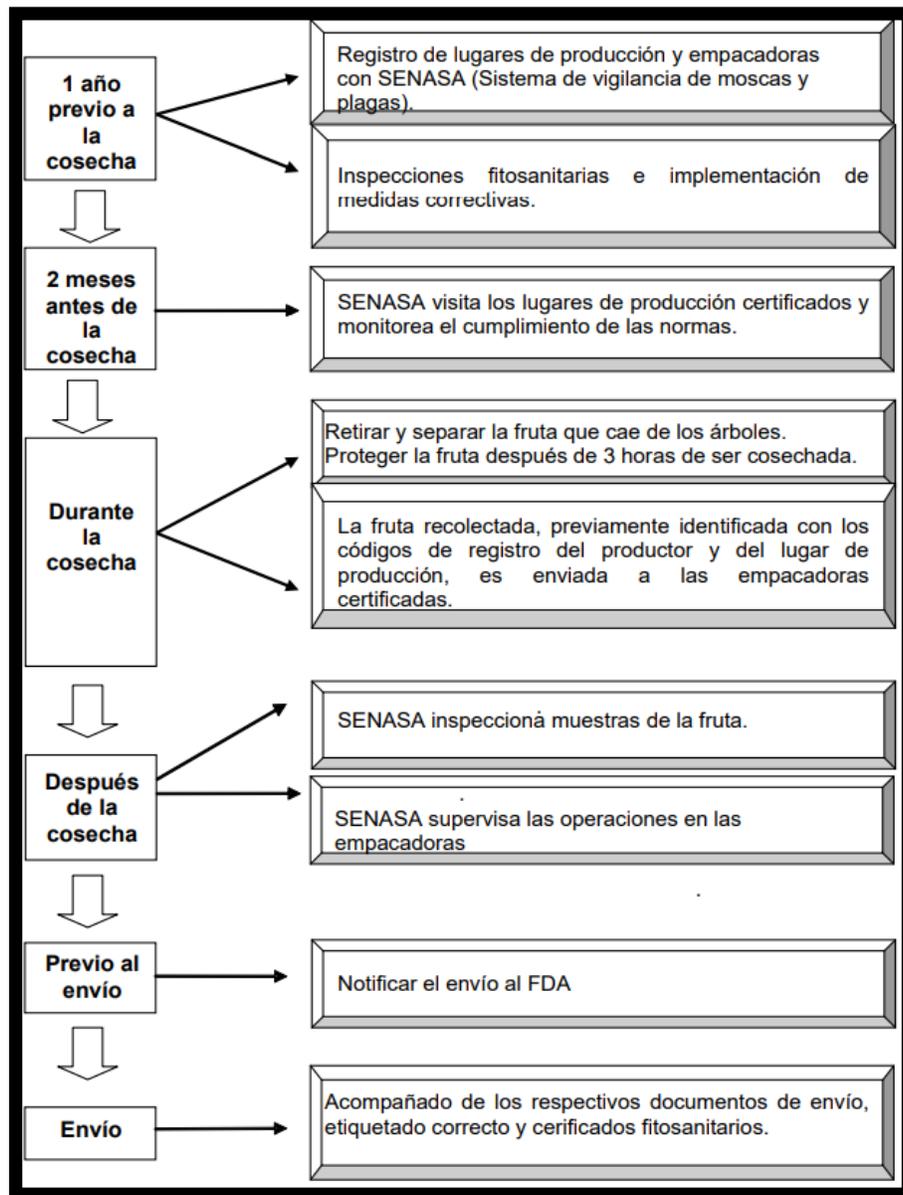
Todos estos requerimientos los podemos ver resumidos en la figura 2.

Con respecto a la *capacidad instalada* exigida por la norma “7 CFR 319.56-50”, no es explícita sobre las condiciones que debe presentar el productor de palta, pero recomienda que debe asegurarse que los recursos materiales, tecnológicos y económicos, sean los adecuados para asegurar la sostenibilidad de la actividad.

La *asociatividad* es considerada como un requisito para una producción estable, técnica y sostenible, mas no es está mencionada como exigencia de la norma (Oficina de Promoción Comercial e Inversores, 2011), sin embargo, para asegurar el buen funcionamiento de éstas, es deber de los órganos estatales encargados, velar porque la asociación cumpla con los objetivos y roles planteados en sus reglamentos, así como el buen planteamiento y fidelidad a sus políticas, programas

y procedimientos. Por ello es que algunos instrumentos de evaluación de la producción de palta Hass en asociaciones, consideran a estos indicadores como importantes para su registro y posterior análisis (Alvarez Salinas, 2019).

Figura 2. Procedimiento general para la exportación de palta peruana HASS, hacia EEUU.



Nota: Promoción Comercial e Inversores (2011)

Recomendaciones prácticas para los exportadores

La Oficina de Promoción Comercial e Inversores (2011), adscrita al Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, ha realizado las siguientes recomendaciones:

- * Perú tendrá que demostrar la capacidad de ofrecer una fruta de alta calidad. De lograr esto, se obtendrá un posicionamiento sólido en el mercado latinoamericano, lo que permitiría concretar alianzas estratégicas comerciales con empresas líderes en la cadena de distribución en EEUU. Entonces, dado el tamaño de este mercado, se busca que los líderes de la industria local perciban a la palta peruana como una oportunidad favorable para su propio crecimiento, en lugar de una competencia que amenaza la prosperidad de sus negocios.
- * En necesario, también, seguir apoyando la participación de las empresas peruanas en las ferias de comercio internacionales de productos frescos como la PMA (Produce Marketing Association), que es anual y es considerada la más importante de la industria, debido a que congrega a todos los eslabones de comercialización del sector y es un espacio vital para desarrollar y mantener el contacto directo con los distribuidores, importadores, exportadores, productores y comercializadores líderes.
- * No se debe restar importancia a la participación en las ferias de productos gourmet y naturales, como Fancy Food y Natural Expo West. El desarrollo de productos a base de palta con mayor valor agregado no sólo permitiría ampliar el portafolio de oportunidades para la oferta peruana de palta, sino aprovecha el potencial de la demanda norteamericana con productos de mayor accesibilidad al mercado y facilidad de transporte. Tal es así que a pesar de que el Perú no había exportado palta fresca hasta el 2010, un estudio conducido por el HAB

(Hass Avocado Board), muestra que los envíos realizados de producto procesado han permitido que algunos consumidores estén familiarizados con la palta peruana.

2.4. Definición de términos básicos

Análisis

Examen detallado de una cosa, separando o considerando por separado sus partes, para conocer sus características o cualidades, o su estado, y extraer conclusiones (RAE, 2021).

Potencialidad

Hace referencia a una cualidad potencial. Cosa que tiene posibilidad de ser o existir en el futuro. Que no es, no se manifiesta o no existe, pero tiene la posibilidad de ser, de manifestarse o de existir en un futuro. Fuerza o poder del que se dispone para lograr un fin (RAE, 2021).

Cooperativa

Asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para formar una organización democrática cuya administración y gestión debe llevarse a cabo de la forma que acuerden los socios, generalmente en el contexto de la economía de mercado o la economía mixta, aunque las cooperativas se han dado también como parte complementaria de la economía planificada. Su intención es hacer frente a las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes a todos

los socios mediante una empresa. La diversidad de necesidades y aspiraciones (trabajo, consumo, comercialización conjunta, enseñanza, crédito, etc.) de los socios, que conforman el objeto social o actividad corporativizada de estas empresas, define una tipología muy variada de cooperativas (Krueger, 1975).

Exportación

Enviar o vender un producto de la tierra o de la industria a un país extranjero (RAE, 2021). En este caso, hace referencia a la venta de un producto a otro país, con el que se tenga algún tipo de acuerdo comercial previo.

2.5. Hipótesis

Ho: No existen factores potenciales en la Cooperativa Agraria de Usuarios de Condebamba, para que se logre la exportación de palta Hass, a EEUU.

Ha: La mejora de las estrategias de mercado, el énfasis de las ventajas de una cooperativa, la falta de trabajo en equipo y de las decisiones entre los socios, son los factores de mayor peso para que la Cooperativa Agraria de Usuarios de Condebamba logre la exportación de palta Hass, a EEUU.

2.6. Matriz de operacionalización de variables

Tabla 2. Operacionalización de variables.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicador	Instrumento	Tipo de variable
Caracterización de la palta Hass producida por la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba.	Características del producto final (palta Hass) obtenidas por la Cooperativa.	Cualificación de las características del producto estudiado a través de los resultados obtenidos por el instrumento.	Características cualitativas.	<ul style="list-style-type: none"> • Peso. • Color. • Dureza de cáscara. • Sabor. • Diámetro de cuerpo. • Trazabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Balanza. • Cinta métrica. • Cuestionario. 	Cualitativa (trazabilidad)
Parámetros exigidos para la exportación de palta Hass a EEUU.	Son los indicadores estandarizados para obtener la licencia de exportación de palta Hass a EEUU.	Cualificación de las características del producto obtenido, a través del reglamento establecido.	Características cualitativas.	<ul style="list-style-type: none"> • Peso. • Color. • Dureza de cáscara. • Sabor. • Diámetro de cuerpo. • Trazabilidad. 	Reglamento para Exportación de palta Hass.	Cualitativa (trazabilidad)

CAPÍTULO III. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

3.1. Unidad análisis, universo y muestra

La unidad de análisis es cada miembro de la Cooperativa, que fue entrevistado.

El universo es la totalidad de los miembros de la Cooperativa (35 miembros).

Dado que se trabajará con la totalidad de miembros de la Cooperativa, la muestra es el total de la población, es decir, los 35 asociados.

Se escogió abarcar la totalidad de la población, dado que no era finita; y, el uso de muestra es para representar poblaciones infinitas.

3.2. Tipo, nivel y diseño de investigación

La investigación corresponde a una de tipo Aplicada porque hemos resuelto problema reales y concretos. El nivel de investigación corresponde a la Descriptiva, ya que se llevó a cabo un análisis de datos del mismo entorno al observar y describir las características mas importantes de la Cooperativa en estudio.

El Diseño de Investigación está dado por la utilización periódica de un instrumento de recolección de información (encuesta) a cada uno de los integrantes de la Asociación objetivo de estudio, sobre la producción de palta. Estos datos serán relevados, ordenados y analizados para permitir la cualificación de las

características del producto final (palta) y a partir de ahí, sentar las potencialidades de la Asociación para lograr la exportación de ésta a EEUU.

3.3. Método de investigación

Fue descriptivo y explicativo. Así mismo, será utilizadas Técnicas e instrumentos de recojo de información, entre ellas: fuentes de primera mano, fuentes no muy cercanas.

Para el relevamiento de información, se utilizaron las siguientes fuentes de información:

1. Información primaria, cuestionarios y entrevistas, con la finalidad de obtener información acerca de ventajas, desventajas, problemáticas, apreciaciones, experiencias, beneficios, etc., para obtener un testimonio o evidencia directa sobre el tema de investigación (productores del distrito de Condebamba).
2. Información secundaria, obtenida del Perfil de mercado de Palta Hass en Estados Unidos, de la Oficina de inversión y promociones comerciales, del Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú; del Plan de Trabajo para la Exportación de Fruta Fresca de Palta Hass del Perú a los Estados Unidos de América, del SENASA; de las Investigaciones del Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima; Sierra Exportadora, Ministerio de Agricultura (MINAG) – Cajamarca, Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ) y la Asociación de Exportadores

(ADEX) y otras instituciones involucradas, con el objetivo de recopilar información sobre las características del mercado norteamericano, evaluar los sistemas de producción y comercialización, y demás información requerida. Del mismo modo, se relevaron datos de documentación de la Cooperativa Agraria de Usuarios de Condebamba: Organigrama interno, datos legales, número de socios, tipo de productos derivados, etc.

3.4. Técnicas e instrumentos de investigación

Encuesta: que fue aplicada a los actores (productores y compradores), para obtener los datos de la situación actual de la producción de palta y de sus formas de venta. Esta encuesta ha sido utilizada y validada en el trabajo de investigación realizado por Álvarez Salinas (2019).

Observaciones: en las áreas de cultivo del distrito de Condebamba, es decir, *in situ*, donde se verá la producción y comercialización.

Revisión bibliográfica: especialmente la normativa de exportación y los cánones establecidos por el país norteamericano, para la compra del producto.

3.5. Validez y confiabilidad

Con respecto a la validez, el instrumento con el que se llevó a cabo este trabajo, ha sido utilizado en varias investigaciones a nivel nacional (Alvarez Salinas, 2019), con el objetivo de analizar la exportación de la palta del Perú a EEUU y a otros países (Portugal, 2021; Llanos y Rojas, 2020). Es por ello que se da por validado el instrumento utilizado, dado que no ha sido propuesto por el autor de esta investigación.

Para el tema de la confiabilidad, se utilizó una prueba pre experimental con la Rho de Spearman para comparar los resultados de los datos obtenidos en la etapa pre experimental y en la etapa experimental. El análisis permitió observar que existe relación significativa (coeficiente de correlación de 0.959) con un nivel de significancia igual a menor a 0.05, entre los resultados obtenidos en la etapa pre experimental y en la etapa experimental. Entonces, no se hallan variaciones significativas al aplicar el instrumento en momentos distintos lo cual determina la fiabilidad del instrumento (Anexo 2).

3.6. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

El análisis consistió en las siguientes fases:

Fase I. Resultados de la línea base de todos los pasos involucrados en el proceso productivo.

- a) Capacidad instalada total.
- b) Cumplimiento de características específicas.
- c) Volumen de cosecha.
- d) Compromiso a la asociatividad.
- e) Precisión de objetivos y metas de la asociatividad.
- f) Definición de roles en la asociatividad.
- g) Capacidad de gestión (Políticas).
- h) Capacidad de gestión (Programas).
- i) Capacidad de gestión (Procedimientos).
- j) Conocimiento de comercialización de palta (Movilización hasta el almacén).
- k) Conocimiento de comercialización de la palta (Preparación de Pedidos).
- l) Conocimiento de comercialización de la palta (Transporte de los pedidos).
- m) Conocimiento de comercialización de la palta (Certificación de Calidad).

Fase 2. Resultados de la comparación de lo logrado por los productores (línea base) y lo exigido por las normativas nacional e internacional (EEUU), para la exportación e importación del producto.

3.7. Lugar y período experimental:

El trabajo fue realizado en la Cooperativa Agraria de Usuarios, del distrito de Condebamba, provincia de Cajabamba, departamento de Cajamarca, durante el período de abril a mayo del 2022.

Condebamba es un distrito de los cuatro que conforman la provincia de Cajabamba, perteneciente al departamento de Cajamarca. Ubicado a 8 km al norte de la Provincia de Cajabamba. Y posee 38 caseríos, con 204.60 km² de extensión

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Presentación e interpretación de los resultados

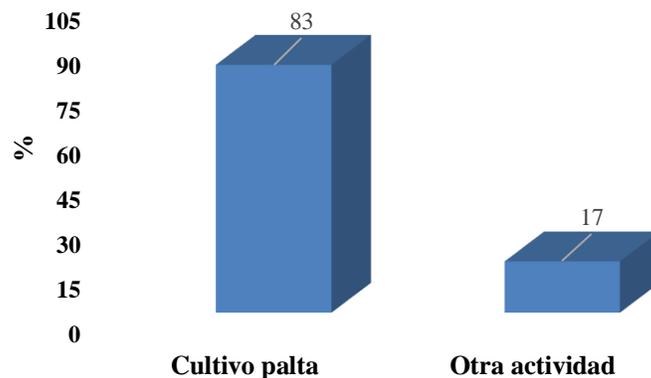
Descripción del proceso productivo de la palta Hass en la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba

Fase 1. Resultados de la línea base de todos los pasos involucrados en el proceso productivo.

a) Capacidad instalada total.

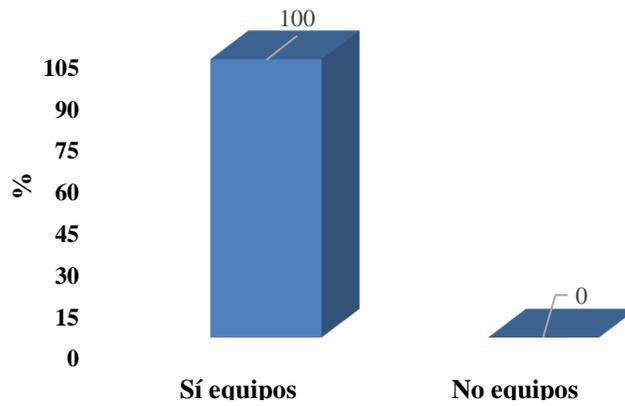
La figura 3 nos deja ver que para el 83 % de los encuestados, el cultivo de la palta es su única actividad productiva económica a dedicarse.

Figura 3. *¿El cultivo de palta es su principal actividad económica?*



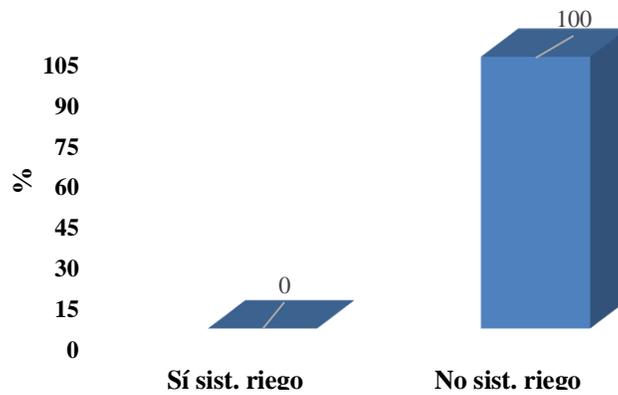
La totalidad de los miembros de la asociación no cuentan con equipos sofisticados en el mantenimiento y/o desarrollo de la producción de palta (figura 4).

Figura 4. *¿Cuenta usted con mochilas de fumigar y motoguadañas sofisticadas en el mantenimiento o desarrollo de producción de palta?*



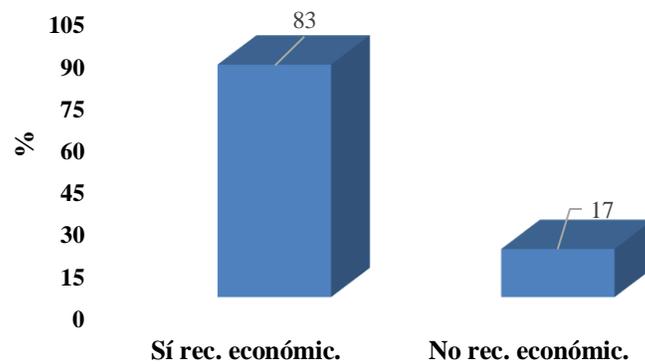
Así mismo, en la figura 5 podemos ver que la totalidad de los encuestados cuentan con un sistema de riego para el desarrollo del cultivo de palta.

Figura 5. *¿Cuenta usted con un sistema de riego para el desarrollo del cultivo de palta?*



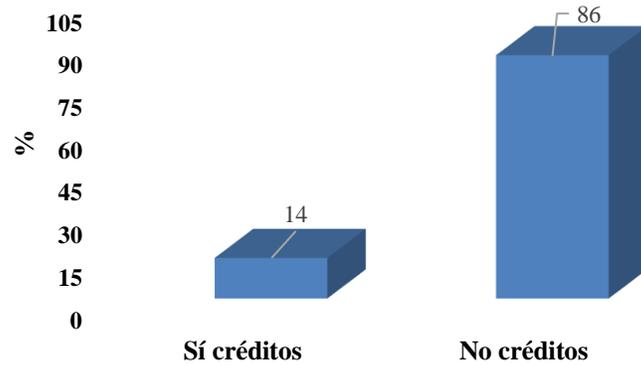
El 83 % de los encuestados, cuenta con los recursos económicos suficientes para poder llevar a cabo la siembra y cosecha de la palta (figura 6).

Figura 6. *¿Cuenta con los recursos económicos suficientes para poder llevar a cabo la siembra y cosecha de la palta?*



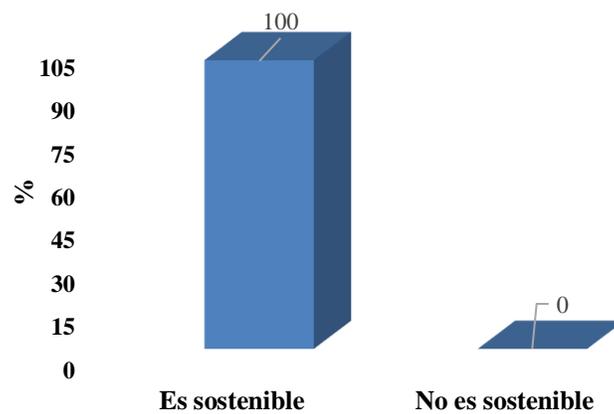
En la figura 7 podemos ver que 14 % de la muestra encuestada cuenta con la disponibilidad de créditos suficientes para poder desarrollar mayor siembra y cosecha de la palta.

Figura 7. *¿Cuenta con la disponibilidad de créditos suficientes para poder desarrollar mayor siembra y cosecha de la palta?*



La totalidad de los productores encuestados consideran que los ingresos por comercializar palta le generan beneficios económicos para continuar con la siembra y cosecha de palta (figura 8).

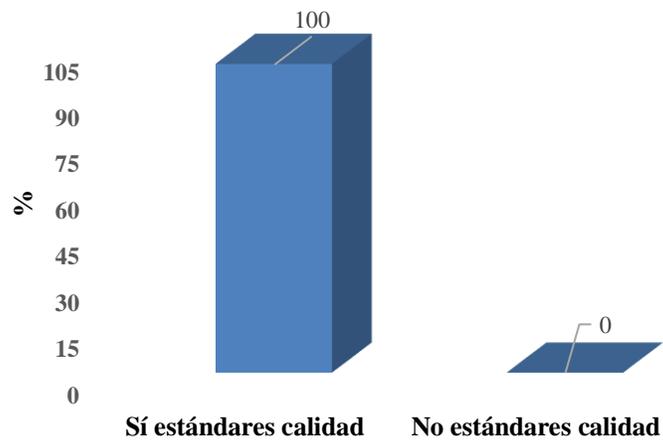
Figura 8. *¿Considera usted que los ingresos por comercializar palta le generan beneficios económicos para continuar con la siembra y cosecha de palta?*



b) Cumplimiento de características específicas.

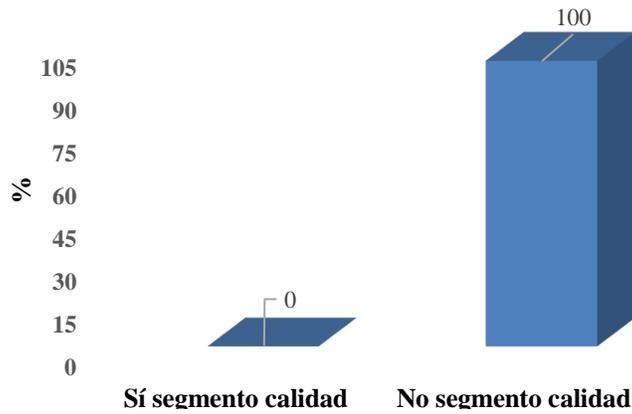
La figura 9 nos deja ver que todos los productores encuestados han establecido estándares de calidad específicos para clasificar la palta en la cosecha

Figura 9. ¿Ha establecido estándares de calidad específicas para clasificar la palta en la cosecha?



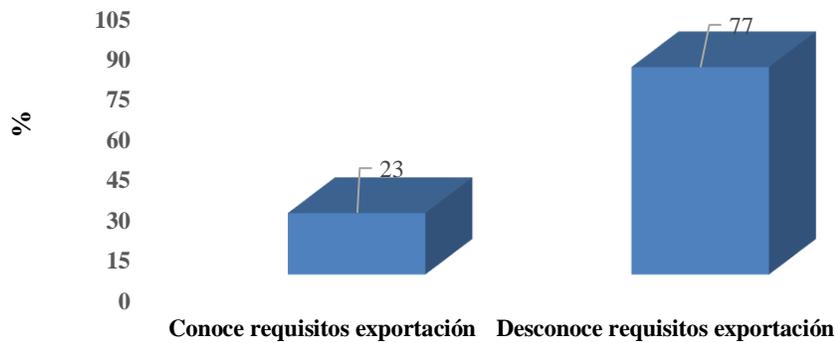
De igual forma, la totalidad de los productores encuestados no han segmentado la calidad de su producto de acuerdo a su tipo de clientes (figura 10).

Figura 10. *¿Ha segmentado la calidad de su producto de acuerdo a su tipo de clientes?*



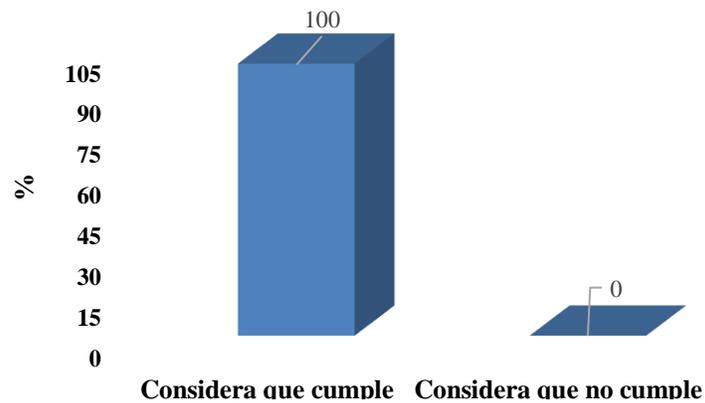
Por otro lado, sólo el 23 % de los encuestados, conoce los requisitos de calidad para la exportación de la palta a Estados Unidos (figura 11).

Figura 11. *¿Conoce usted los requisitos de calidad para la exportación de la palta a Estados Unidos?*



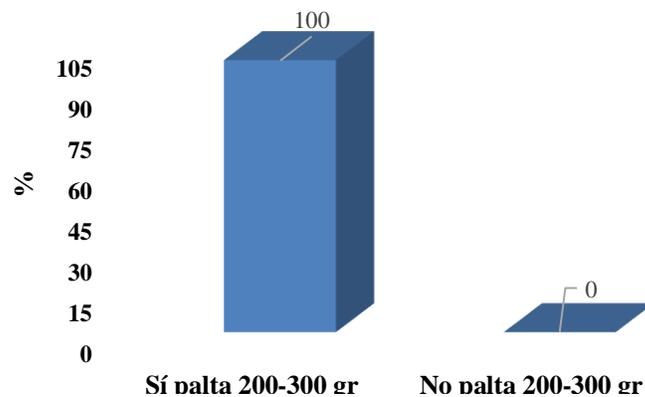
A pesar de que la mayoría desconoce requisitos de calidad para la exportación de la palta a Estados Unidos, todos los productores encuestados consideran que la palta que producen cumple con los estándares de calidad para ser exportada (figura 12).

Figura 12. *¿Considera que la palta que produce cumple con adecuados estándares de calidad para ser exportada?*



En la figura 13 podemos observar que todos los productores producen paltas que se encuentra en un peso promedio de 200 a 300 g.

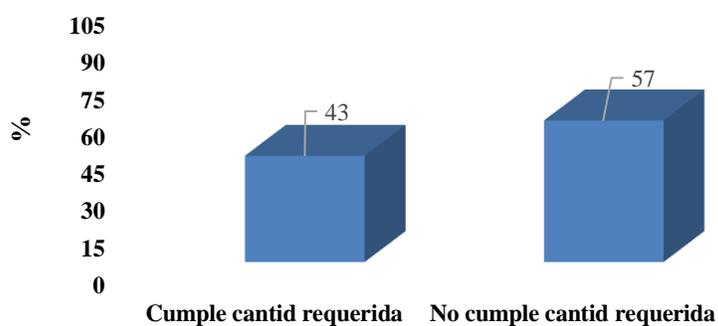
Figura 13. *¿El peso de sus paltas se encuentra en un peso promedio de 200 a 300 g?*



c) *Volumen de cosecha.*

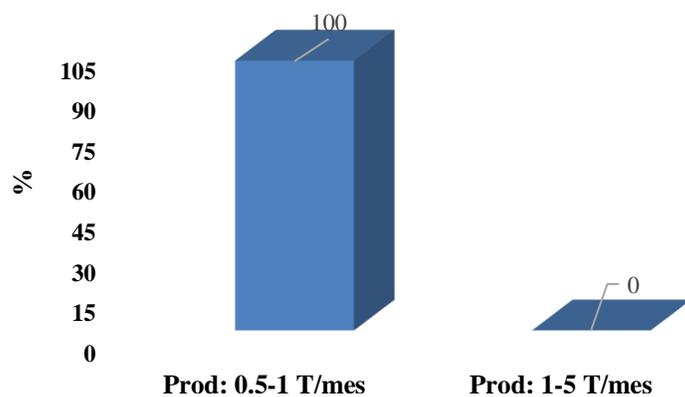
La figura 14 nos permite observar que el 43 % de los productores logran cubrir con las cantidades de palta que le son requeridas.

Figura 14. *¿Sus cosechas, logran cubrir con las cantidades de palta que le son requeridas?*



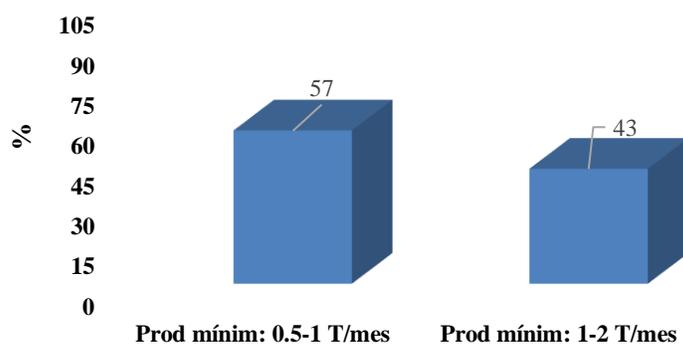
Como podemos ver en la figura 15, todos los productores logran producciones semestrales de 500 kg a 1000 kg.

Figura 15. *¿A cuánto asciende su cosecha de palta semestral?*



El 57 % de los productores ha afirmado que la producción mínima semestral alcanzada, fue de 0.5 a 1 tonelada; mientras que para el otro 43 % mencionó que esta producción fue de 1 a 2 toneladas (figura 16).

Figura 16. *¿Cuál es la menor cantidad de palta que ha cosechado en un semestre?*



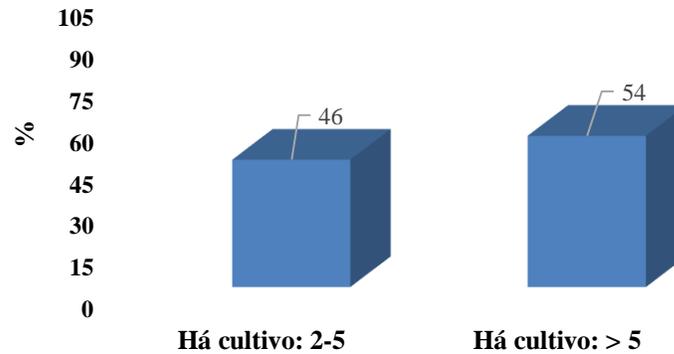
El 47 % considera que le falta algún recurso para mejorar su volumen de cosecha semestral . Y es la Asistencia Técnica el recurso carente señalado (figura 17).

Figura 17. *¿Considera que le falta algún recurso para mejorar su volumen de cosecha semestral?*



El 46 % de productores posee entre 2 – 5 hectáreas de cultivo de palta. Para el 54 % restante, este porcentaje aumenta (mayor a 5 hectáreas) (figura 18).

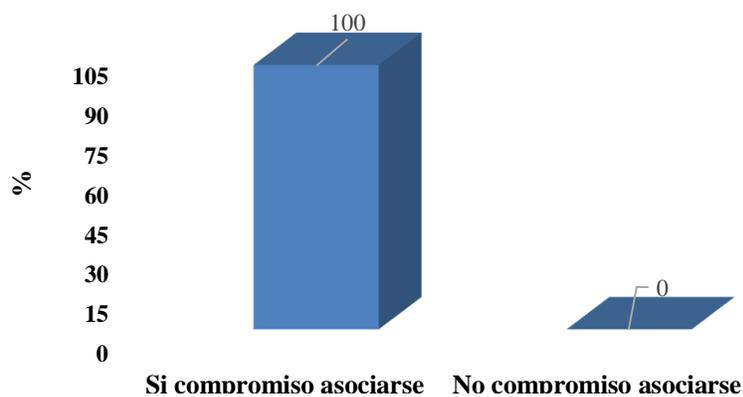
Figura 18. *¿Cuántas hectáreas de cultivo de palta posee?*



d) Compromiso a la asociatividad.

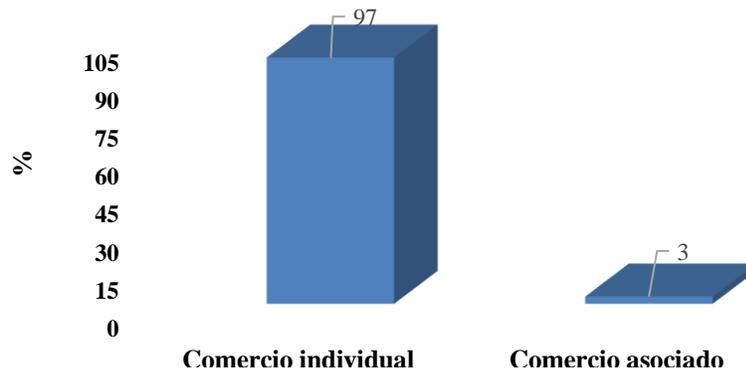
Todos los productores encuestados afirman asumir el compromiso que exige el objetivo de exportar como asociación (figura 19).

Figura 19. *¿Asumiría el compromiso de asociarse a otras instituciones o productores para lograr exportar su producto?*



En la figura 20 es notorio que no todos los miembros de la asociación exportan su producto como asociación, dado que el 3 % realiza la comercialización de palta de forma individual.

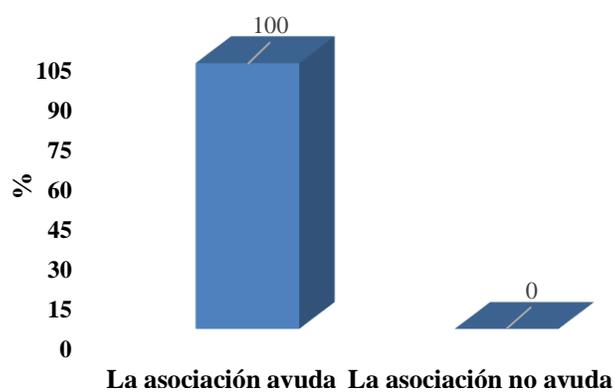
Figura 20. *¿Usted realiza la comercialización de palta de manera asociada o de forma individual?*



e) *Precisión de objetivos y metas de la asociatividad.*

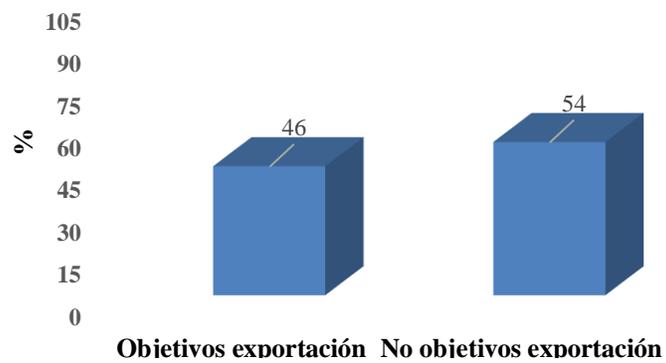
En la figura 21 observamos que todos los productores creen que las asociaciones de agricultores buscan que el logro común de todos sus miembros.

Figura 21. *¿Según su criterio cree usted que las asociaciones de agricultores buscan que el logro de objetivos favorezca a todos sus miembros?*



Sin embargo, sólo el 46 % de los encuestados ha determinado objetivos y metas que puedan lograr que su producto se sume a los exportadores de palta del país (figura 22).

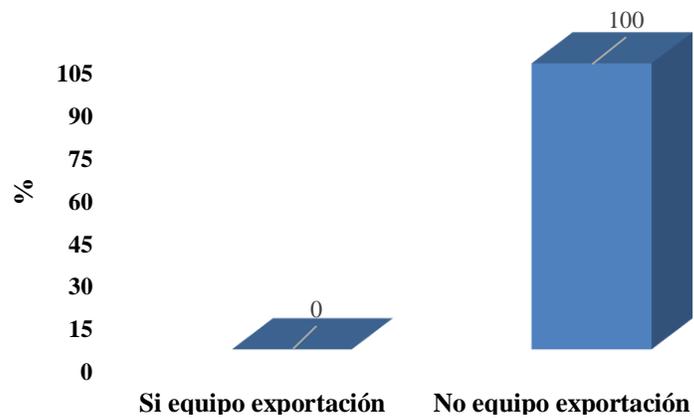
Figura 22. *¿Ha determinado objetivos y metas que puedan lograr que su producto se sume a los exportadores de palta del país?*



f) Definición de roles en la asociatividad.

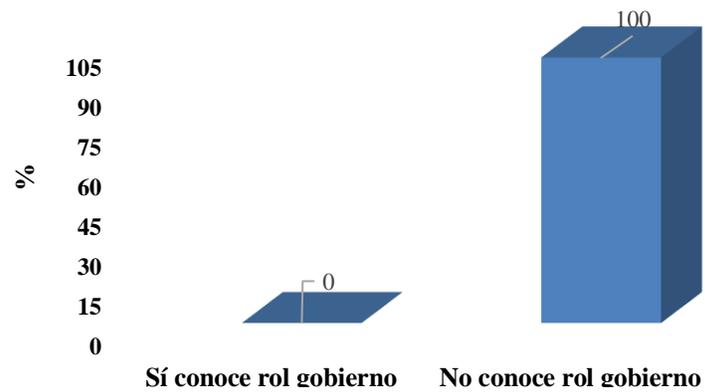
Con respecto a la definición de roles en la asociatividad, ninguno de los encuestados cuenta con un equipo de trabajo encargado de analizar los diversos escenarios y aspectos necesarios para la exportación (figura 23).

Figura 23. *¿Cuenta con un equipo de trabajo encargado de analizar los diversos escenarios y aspectos necesarios para la exportación?*



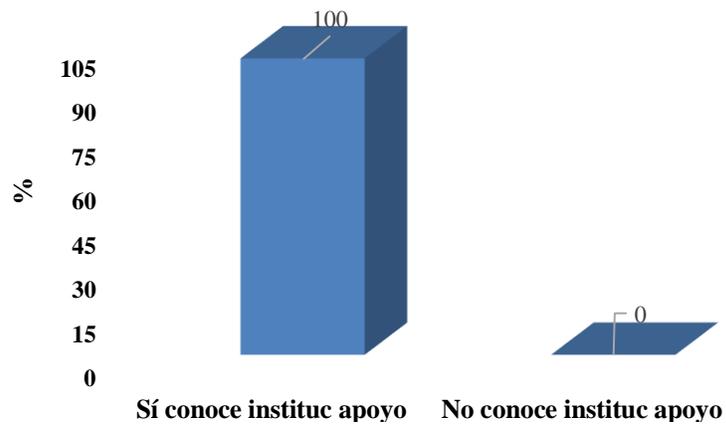
También, la totalidad de los encuestados no conoce el rol específico que cumple el gobierno regional y local en las asociaciones de agricultores (figura 24).

Figura 24. *¿Conoce usted el rol específico que cumple el gobierno regional y local en las asociaciones de agricultores?*



Pero, por otro lado, el 100 % de los productores encuestados sí conoce cuáles son las principales entidades públicas que brindan apoyo al sector agrario (figura 25).

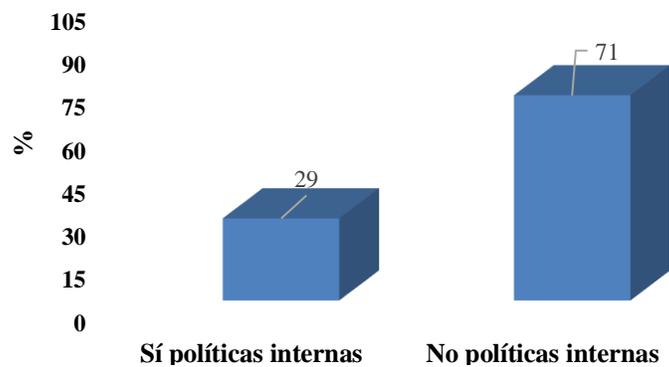
Figura 25. *¿Conoce cuáles son las principales entidades públicas que brindan apoyo al sector agrario?*



g) Capacidad de gestión (Políticas).

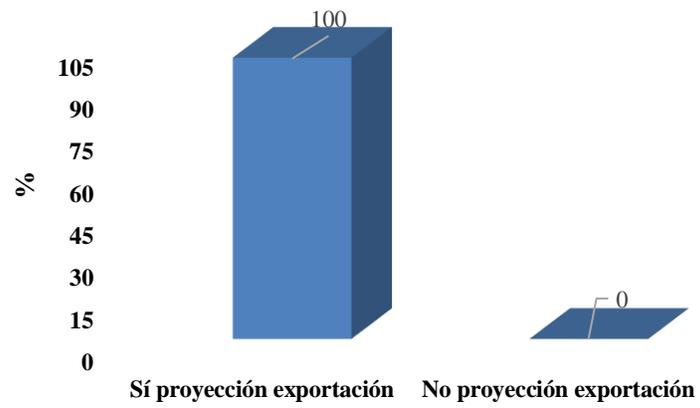
Sólo el 29 % sí cuenta con políticas internas que le permiten efectivizar la producción y cosecha de su producto. Mientras que un gran 71 % no cuenta con ellas (figura 26).

Figura 26. *¿Cuenta usted con políticas internas que le permitan efectivizar la producción y cosecha de su producto?*



En la figura 27 podemos observar que la totalidad de los encuestados sí se proyecta a exportar su producto.

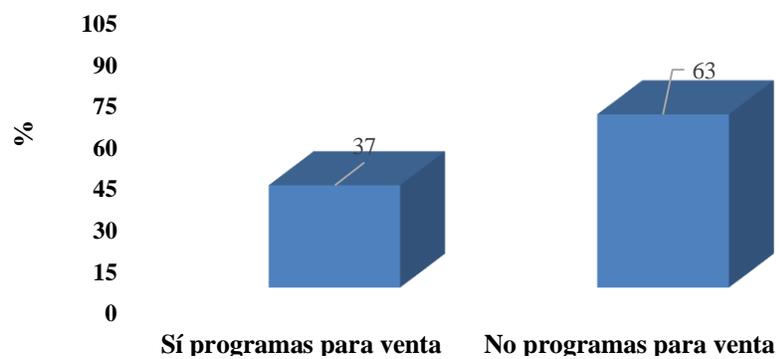
Figura 27. *¿Se ha proyectado exportar la palta?*



h) Capacidad de gestión (Programas).

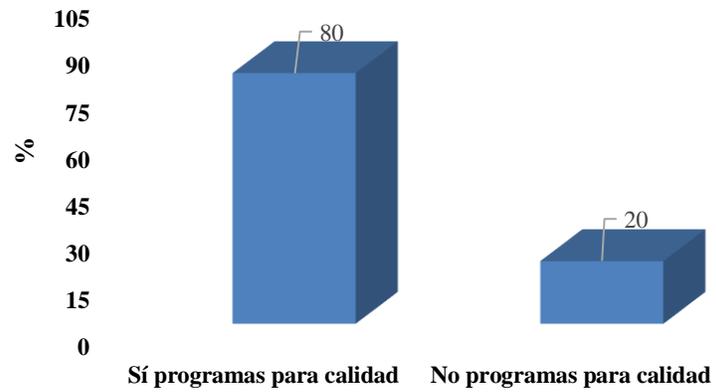
Sólo el 37 % ha desarrollado programas para mejorar la venta de su producto; mientras que la mayoría (63 %) no lo ha hecho (figura 28).

Figura 28. *¿Ha desarrollado programas para mejorar la venta de su producto?*



La mayoría de los productores (80 %) sí ha desarrollado programas para mejorar la calidad de su producto; mientras que el 20 % no lo ha hecho (figura 29).

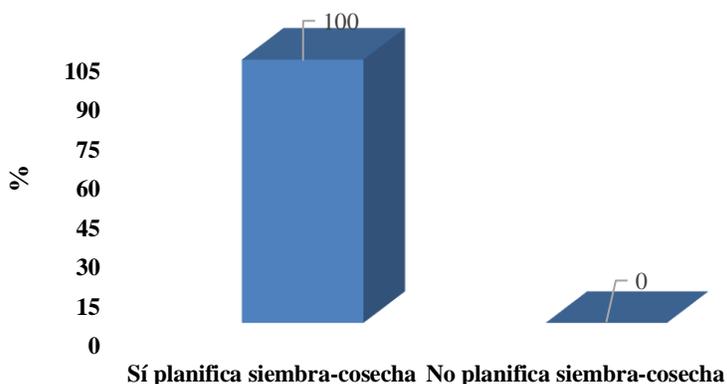
Figura 29. *¿Ha desarrollado programas para mejorar la calidad de su producto?*



i) Capacidad de gestión (Procedimientos).

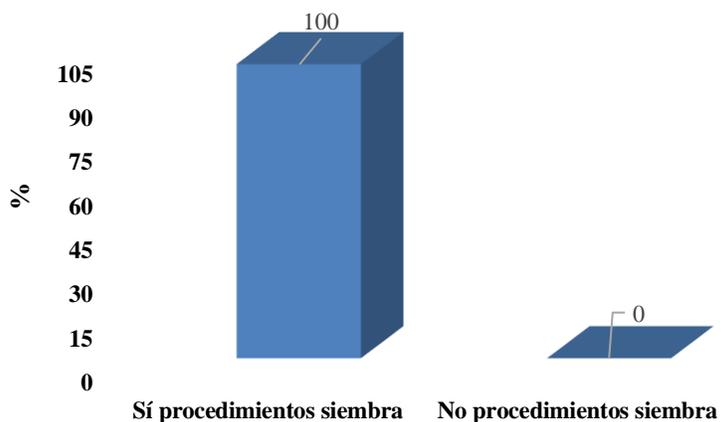
La figura 30 nos deja ver que todos los encuestados sí planifica los procesos a seguir en la siembra y cosecha.

Figura 30. *¿Planifica los procesos a seguir en la siembra y cosecha?*



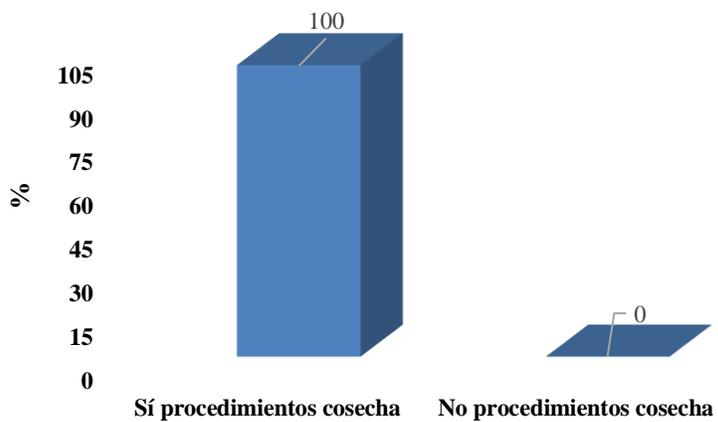
También, la totalidad de los productores sí ha establecido procedimientos a seguir para optimizar la siembra de palta (figura 31).

Figura 31. *¿A partir de su experiencia ha establecido procedimientos a seguir para optimizar la siembra de palta?*



Así mismo, todos los productores sí ha establecido procedimientos a seguir para optimizar la cosecha de palta (figura 32).

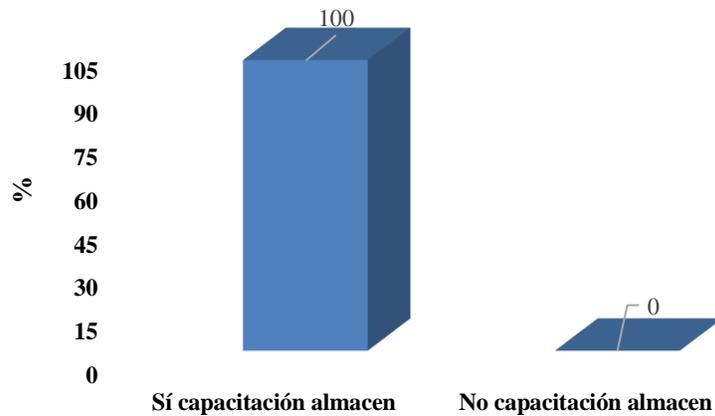
Figura 32. ¿A partir de su experiencia ha establecido procedimientos a seguir para optimizar la cosecha de palta?



j) Conocimiento de comercialización de palta (Movilización hasta el almacén).

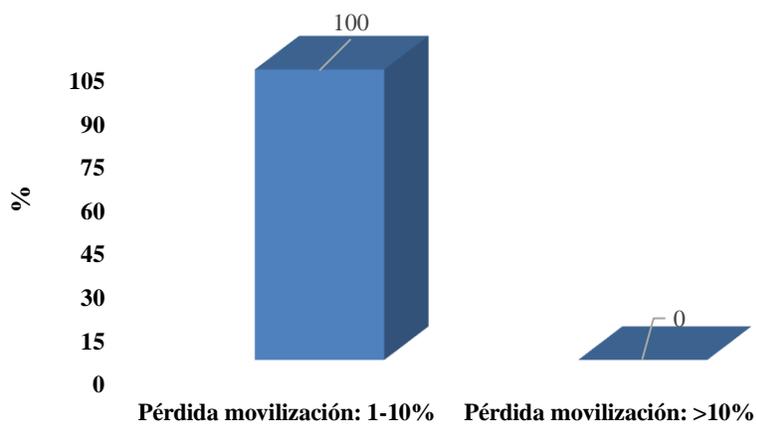
Todos los productores sí ha recibido alguna capacitación respecto a las condiciones que debe tener el lugar en que se almacena la palta para que ésta logre conservar su buen estado (figura 33).

Figura 33. *¿Ha recibido alguna capacitación respecto a las condiciones que debe tener el lugar en que se almacena la palta para que ésta logre conservar su buen estado?*



La figura 34 nos permite ver que la cantidad de palta que se llega a perder por incidentes, en el transcurso de traslado hacia el punto de almacenamiento, para todos los productores, generalmente, oscila entre el 1 y 10 % de la producción.

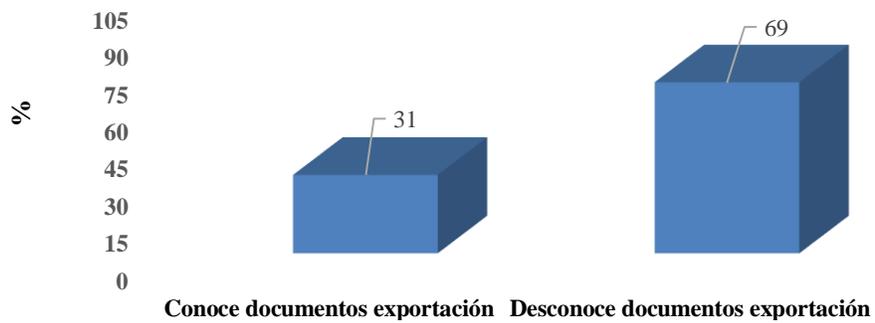
Figura 34. *¿Aproximadamente qué cantidad de palta se llega a perder por incidentes en el transcurso de traslado hacia el punto de almacenamiento?*



k) Conocimiento de comercialización de la palta (Preparación de Pedidos).

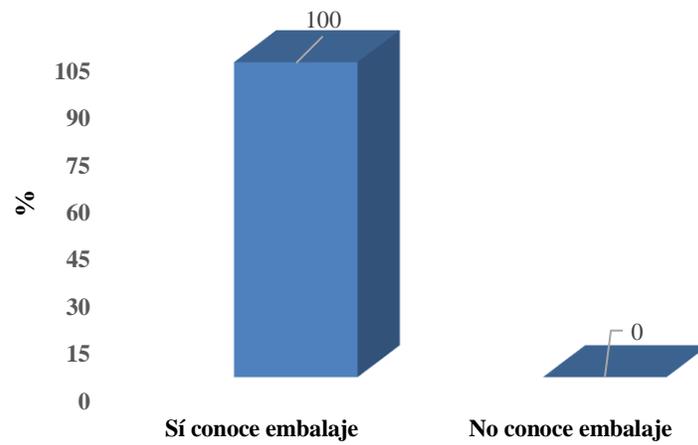
Con respecto a este ítem, sólo el 31 % sí conoce cuál es el proceso documentario que se sigue para exportar la palta (figura 35).

Figura 35. *¿Conoce usted cuál es el proceso documentario que se sigue para exportar la palta?*



Todos los encuestados sí conocen cómo debe ser el embalaje de la palta para que pueda ser transportada sin sufrir daños (figura 36).

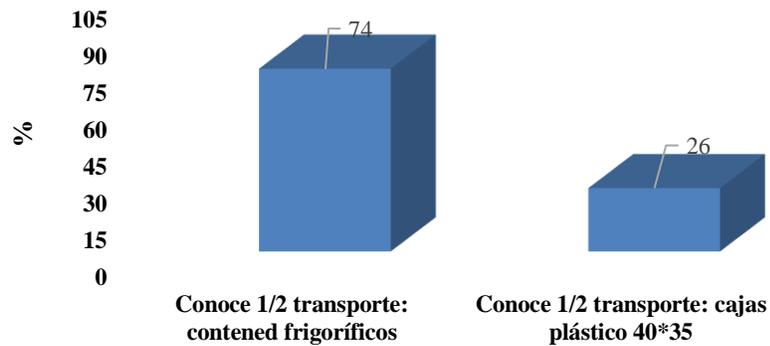
Figura 36. *¿Conoce cómo debe ser el embalaje de la palta para que pueda ser transportada sin sufrir daños?*



l) Conocimiento de comercialización de la palta (Transporte de los pedidos).

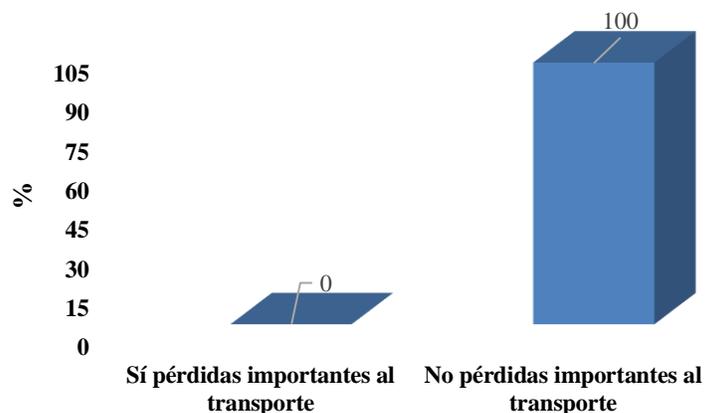
La figura 37 nos deja ver que todos conocen, al menos, un medio físico utilizado para el transporte de palta, dado que el 74 % mencionó a los contenedores de cámaras frigoríficas y el 26 % señaló a las cajas de plástico 40*35.

Figura 37. *¿Cuáles son las características que debe tener el medio físico en que se transporta la palta?*



Y complementando lo visto en la figura 33, en la figura 38 podemos ver que no existen pérdidas significativas al transportar la planta, para ningún productor.

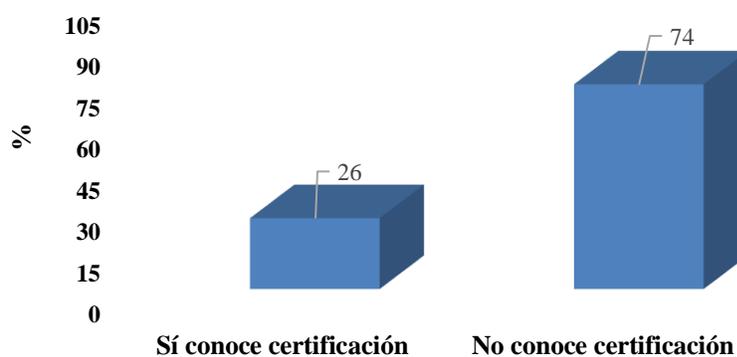
Figura 38. *¿Usualmente se presentan pérdidas significativas al transportar la palta?*



m) Conocimiento de comercialización de la palta (Certificación de Calidad).

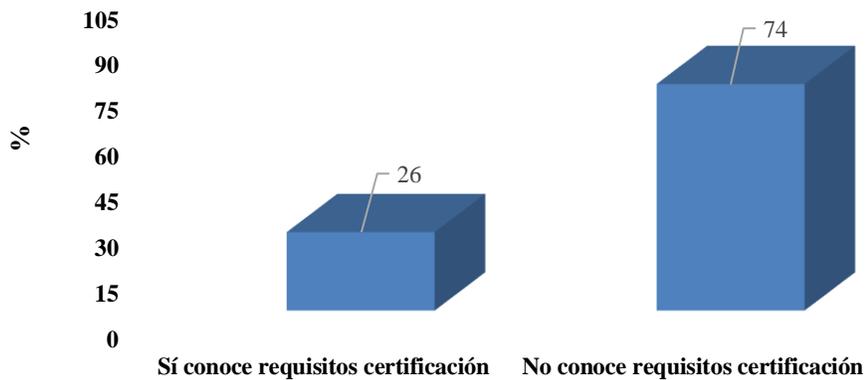
La gran mayoría de los productores (74 %) no conoce que es una certificación de calidad (figura 39).

Figura 39. *¿Conoce qué es una certificación de calidad?*



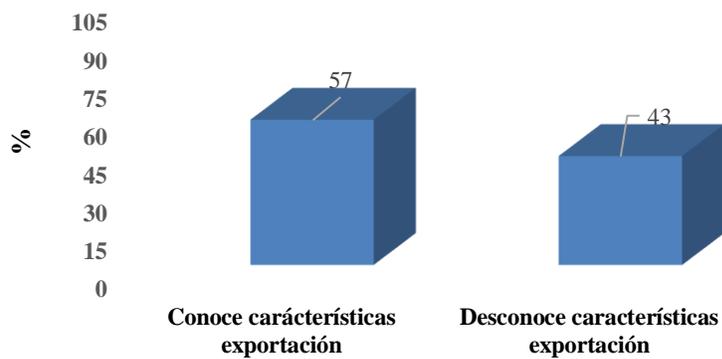
Igual, el 74 % de los encuestados tampoco conoce los requisitos para obtener la certificación de calidad (figura 40).

Figura 40. *¿Conoce los requisitos para obtener una certificación de calidad?*



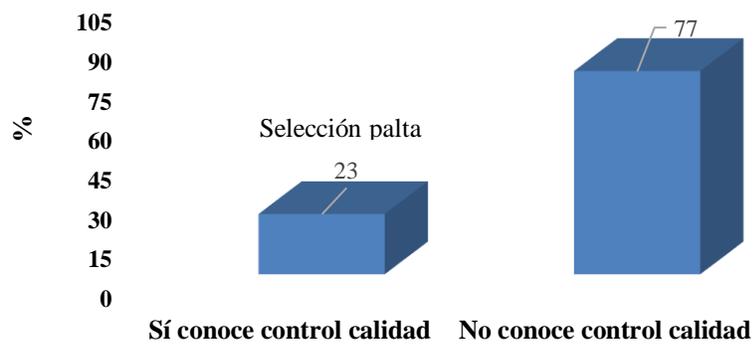
El 57 % de los encuestados sí conoce cuáles son las características que debe tener la palta para ser exportada (figura 41).

Figura 41. *¿Conoce cuáles son las características que debe tener la palta para ser exportada?*



La figura 42 deja ver que sólo el 23 % conoce cómo se realiza el proceso de control de la calidad de la palta; señalando al mismo tiempo a *la selección de la palta* como la actividad utilizada en este proceso.

Figura 42. *¿Cómo se realiza el proceso de control de la calidad de la palta?*



Fase 2. Resultados de la comparación de la línea base de la Asociación y lo exigido por las normativas nacional e internacional (EEUU), así como de la determinación de los puntos potenciales para lograr la exportación del producto.

Con respecto a la *capacidad instalada total*, la figura 4 nos permite observar que los equipos sí están asegurados, más las tecnologías utilizadas (tecnologías de riego) es un déficit (figura 5). Al mismo tiempo, observamos que la mayoría de los productores, 83 %, cuenta con los recursos económicos suficientes para poder llevar a cabo la siembra y cosecha de la palta (figura 6), lo que permite percibir a esta actividad, como sostenible (figura 8), aunque los productores no cuenten con el crédito necesario para desarrollar la producción (figura 7).

El cumplimiento de las *características específicas* exigidas, sí son realizadas, según lo vemos en la figura 9 y 11; por ejemplo, todos los productores cumplen con el peso exigido para la exportación (figura 13), pero ello no implica que falta corregir algunas deficiencias, como la falta de segmentación del producto (figura 10).

Casi la mitad de productores cumplen con producir el *volumen de cosecha* exigido por el mercado (figura 14), que es de 0.5 – 1 tonelada semestral (figura 15). La otra mitad asegura que la principal limitante para alcanzar este objetivo es la falta de asistencia técnica en el tema (figura 17).

Todos los productores mencionaron que sienten *compromiso con la asociación* (figura 19). Contrariamente, sólo el 3 % realiza un comercio asociado de su producto (figura 20).

Con respecto a la ***precisión de objetivos y metas de la asociatividad***, todos los productores perciben que la asociación vela por la consecución de sus logros (figura 21), sin embargo, sólo la mitad de los productores se han comprometido con los objetivos de exportación de la asociación (figura 22).

En la ***definición de roles en la asociatividad***, y complementando el ítem anterior, ningún productor cuenta con un equipo de trabajo encargado de analizar los diversos escenarios y aspectos necesarios para la exportación (figura 23) y también desconocen rol específico que cumple el gobierno regional y local en las asociaciones de agricultores, para poder exportar sus productos (figura 24); pero todos conocen cuáles son las principales entidades públicas que brindan apoyo al sector agrario (figura 25).

La ***capacidad de gestión para proponer políticas y programas*** es un poco deficiente, dado que sólo una pequeña fracción de los productores que conforma la asociación sí cuenta con políticas y programas que le permitan efectivizar la producción, cosecha y venta de su producto (figura 26 y 28), aunque todos tienen el anhelo de exportar (figura 27).

La historia es distinta para la ***capacidad de gestión para proponer procedimientos***, porque la totalidad de los productores planifican sus procesos a seguir en la siembra y cosecha (figura 30), también han establecido procedimientos a seguir para optimizar la siembra (figura 31) y la cosecha de palta (figura 32).

El ***conocimiento de comercialización de palta, con respecto a la movilización hasta el almacén***, cumple los requerimientos, porque la totalidad de los productores

reciben capacitación sobre este tema (figura 33), por ello, sus pérdidas, en esta etapa, son bajas, oscilando entre el 1 – 10 % (figura 34).

El *conocimiento de comercialización de la palta, con respecto a la preparación de pedidos*, mostró características a mejorar, dado que sólo el 31 % de los productores conoce el proceso documentario para exportar la palta (figura 35); contrariamente, todos los productores conocen cómo debe ser el embalaje de la palta para que pueda ser transportada sin sufrir daños (figura 36).

El *conocimiento de comercialización de la palta, con respecto al transporte de pedidos*, mostró buenos indicadores que ayudan a cumplir con los requerimientos exigidos por la normativa, dado que la gran mayoría de los productores conoce las características que debe tener el medio físico en que se transporta la palta (figura 37), consecuentemente, ningún productor presenta pérdidas importantes en esta etapa (figura 38).

El *conocimiento de comercialización de la palta, con respecto al conocimiento sobre la certificación de calidad*, es un punto débil en el cumplimiento de las exigencias de la normativa, dado que sólo una pequeña fracción de los productores conoce qué es una certificación de calidad (figura 39), los requisitos para obtenerla (figura 40), las características que debe tener la palta para ser exportada (figura 41), así como, el proceso de control de la calidad de la palta para su exportación (figura 42).

4.2. Discusión

La norma “5 U.S.C. 553” del Departamento de Agricultura de los EEUU, recomienda que debe asegurarse que los recursos materiales, tecnológicos y económicos, sean los adecuados para asegurar la sostenibilidad de la actividad. La “Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba” maneja los equipos y recursos económicos necesarios para mantener la actividad, pero un gran déficit para alcanzar la exportación en este punto, sería que la mayoría de productores no tiene acceso a tecnologías avanzadas, como de riego, y aspirar a ello sería difícil, dado que tampoco cuentan con créditos accesibles para buscar ampliar la producción. Y estas deficiencias son puntos muy críticos, en palabras de Castillo De la Cruz (2020), porque el cumplimiento de éstos son pilares para la concreción de un planeamiento estratégico que permita la exportación de palta de calidad.

El punto previo podría también explicar que el promedio de peso alcanzado por los productores de la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba, 250 g (8.9 oz.) es el requerido por la Oficina de Promoción Comercial del Perú (2011), para las paltas Hass, que buscan ser exportadas a EEUU. Este es justamente, lo que nos permite afirmar que se cumple con este requisito, pero no dejando de lado que en este ítem falta mejorar algunos puntos de evaluación importantes, como el hecho de que los productores aún no realizan la segmentación del producto, lo que les ayudaría a ofrecer un producto con características más homogéneas y más acorde al mercado de EEUU. Volviendo al tema del peso de la palta exportada, Viera et al. (2016), resalta la importancia de alcanzar esta exigencia, dado que es uno de los indicadores más valorados en el mercado norteamericano.

La Asociación viene satisfaciendo las cantidades requeridas, los productores implicados han señalado a la falta de asistencia técnica como el principal problema que no permite volúmenes grandes de producción a todos los implicados en la Asociación. Y según Gómez y Pinzón (2019), es necesario que la producción de palta Hass a EEUU, aumente, si se quiere estar a nivel de competencia de otros países exportadores, como México, Colombia y República Dominicana.

Sin embargo, la falta de asistencia técnica no sería el único gran problema, también lo sería el compromiso que implica la asociatividad, dado que sólo un 3 % de los productores que conforman la asociación vende su producto de manera asociada, el otro 97 % lo hace manteniendo la individualidad, así mismo, sólo el 50 % los productores cumplen los estándares de exportación; y, ningún productor cuenta con un equipo de trabajo encargado de analizar los diversos escenarios y aspectos necesarios para la exportación; lo que haría contradictorio la afirmación de estar comprometidos con las exigencias propias de la asociatividad. Definitivamente, es necesaria cambiar esta perspectiva en el productor, porque, hasta ahora, todas las asociaciones que han logrado exportar su producto, lo han hecho cumpliendo las exigencias propias de la asociatividad (Nuñez, 2016; Rodríguez, 216).

Por lo mencionado, se podría afirmar que la capacidad de gestión es un punto a mejorar para lograr el objetivo exportador, tanto porque sólo una pequeña fracción de los productores que conforma la asociación sí cuenta con políticas y programas que le permitan efectivizar la producción, cosecha y venta de su producto. Aunque la situación cambia cuando hablamos de planificación de procesos para siembra y cosecha y de establecimiento de procedimientos a seguir para optimizar la siembra;

dado que todos los productores conocen y realizan estas planificaciones y procedimientos. Consecuentemente, las pérdidas del producto, en la etapa de movilización hasta el almacén, son muy bajas. Para Castillo De la Cruz (2020), la gestión juega un papel fundamental en la consecución del logro exportador, porque permite que los involucrados conozcan y cumplan las exigencias que implica este logro (Gómez y Pinzón, 2019).

En definitiva, todos estos puntos críticos, previamente mencionados, podrían verse explicados en que muy pocos productores conoce qué es una certificación de calidad, así como los requisitos para obtenerla, las características que debe tener la palta para ser exportada; y, el proceso de control de la calidad de la palta para su exportación. Este desconocimiento no permite que el productor gane conciencia de lo importante que es para su actividad, lograr exportar su producto, en términos de rentabilidad y, por ende, de calidad de vida.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- Se logró describir el proceso productivo de la palta Hass en la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba, mediante la respectiva encuesta obteniéndose, principalmente, que:
 - La Cooperativa cuenta con la maquinaria y recursos económicos necesarios para mantener la actividad, aunque falte la adquisición de tecnologías.
 - La Cooperativa sí ha establecido estándares de calidad para su producto y se cree que éste cumple con los estándares de exportación, como el peso, por ejemplo; aunque presentan deficiencias como el no segmentar su producto.
 - El volumen de la cosecha es el necesario para satisfacer al mercado, con cantidades de hasta 1 tonelada semestral/por encuestado, aunque no todos los implicados llegan a esa cantidad, debiéndose especialmente, a la falta de asistencia técnica.
 - Se observó cierta contradicción al analizar el compromiso con la asociatividad, dado que mencionan que están comprometidos, pero no cumplen con ciertas exigencias como la no venta individual del producto o falta de equipo técnico de exportación.
 - La mayoría de los implicados en la Cooperativa, no conoce qué es una certificación de calidad, ni los requisitos para obtenerla.

- Al realizar el análisis de los datos de la encuesta, y al comparar los parámetros del producto final con los parámetros exigidos para la exportación, se obtuvo:
 - Los equipos y recursos sí cumplen con los requerido, pero la falta de créditos y de tecnologías aplicadas, como riegos tecnificados, es un punto a mejorar.
 - El peso del producto es uno de los indicadores más valorados por el mercado de EEUU, y esta exigencia se cumple, en la Cooperativa.
 - La Cooperativa sí cumple con las cantidades requeridas por el mercado, pero la falta de asistencia técnica no permite el incremento de ésta.
 - El compromiso con la Cooperativa, a través de la asociatividad, por parte de los miembros, es uno de las principales dificultades que impiden la exportación del producto.
 - La gestión que la Cooperativa realiza, aún es deficiente, dado que muchos de los miembros desconocen las exigencias para el logro de la exportación del producto, y mucho menos la cumplen.

- Según los datos arrojados por la encuesta los puntos potenciales que posee la Cooperativa para lograr la exportación son:
 - o Los equipos y materiales con los que cuentan, dado que le permiten cumplir con la mayoría de las características exigidas para el producto, como el peso y los volúmenes de producción.
 - o Conocen las principales entidades públicas que brindan apoyo al sector agrario, especialmente, para el logro de exportar el producto.
 - o Existe planificación de los procesos a seguir en la siembra y cosecha de la palta, así mismo, la Cooperativa ha establecido procedimientos a seguir para optimizar la siembra y la cosecha de palta.
 - o Conocen el proceso de comercialización de palta: en la fase de movilización hasta el almacén, el embalaje de la palta para que pueda ser transportada sin sufrir daños lo que permite una baja pérdida del producto, las características que debe tener el medio físico en que se transporta la palta.

5.2. Recomendaciones

- Se recomienda que, para futuros trabajos de investigación en el tema, se pueda analizar una mayor cantidad de asociaciones, que permitan identificar las principales debilidades y potencialidades a un nivel macro.
- Se recomienda realizar trabajos de investigación que también impliquen un mayor acompañamiento al productor, para no sólo encontrar los puntos críticos, sino también, ayudar a mejorarlos.
- Se recomienda que futuros trabajos de investigación busquen un trabajo articulado entre la academia, la empresa privada y las instituciones gubernamentales, para que los objetivos de mejorar sean de mayor envergadura.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Alvarez Salinas, A. A. (2019). Factores que limitan la oferta exportable de palta hass hacia el mercado de Estados Unidos de los productores del distrito de 27 de Noviembre provincia de Huaral, 2019. *Universidad de San Martín de Porres*. Lima, Perú. Disponible en: <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/6440>
2. Amorós, J. y Guerra, M. (2009). GEM, Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional de Chile 2008. *Ediciones Universidad del Desarrollo*. Santiago de Chile. Disponible en: <https://repositorio.udd.cl/bitstream/handle/11447/535/GEM-Chile-2008.pdf?sequence=1>
3. Arenius, P., & Ehrstedt, S. (2008). Variation in the level of activity across the stages of the entrepreneurial startup process-evidence from 35 countries. *Estudios de Economía*, 35(2), 133-152. Disponible en: <https://www.econstor.eu/handle/10419/66667>
4. Baumol, W. J., & Blinder, A. S. (2015). *Microeconomics: Principles and policy*. Cengage Learning.
5. Carlsson, B., Acs, Z. J., Audretsch, D. B., & Braunerhjelm, P. (2009). Knowledge creation, entrepreneurship, and economic growth: a historical review. *Industrial and corporate change*, 18(6), 1193-1229. Disponible en: <https://academic.oup.com/icc/article-abstract/18/6/1193/795488>

6. Castillo De la Cruz, L. R. (2020). Análisis estratégico del mercado de la palta en el Perú. *Pontificia Universidad Católica del Perú*. Disponible en: <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/17280>
7. Gómez Sepúlveda, A. C., & Pinzón Basto, L. M. (2019). Análisis de oportunidades para la exportación de aguacate Hass de Colombia a Estados Unidos. *Universidad Santo Tomás*. Colombia. Disponible en: <https://repository.usta.edu.co/handle/11634/18459>
8. González Ortiz, R., & Zúñiga Álvarez, A. (2011). Método CEPCES para la evaluación del potencial emprendedor. *Journal of technology management & innovation*, 6(1), 77-99. Disponible en: <https://scielo.conicyt.cl/pdf/jotmi/v6n1/art08.pdf>
9. Helpman, E., & Krugman, P. R. (1985). *Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition, and the international economy*. MIT press. Disponible en: https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=KB_bO8w4JgoC&oi=fnd&pg=PR11&dq=Helpman+y+Krugman&ots=dGqxyMVVR-&sig=OEy2IjjoobOkoczFBbwPazCfR7A&redir_esc=y
10. Hirsch, S. (1967). Location of industry and international competitiveness. Oxford, Clarendon Press. “Technological Factor in the Composition and Direction of Israel’s Industrial Exports” en *Vernom* (ed), 1970, op.cit.
11. IDEXCAM (Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima). 2017. Disponible en <https://www.camaralima.org.pe/wp-content/uploads/2020/06/Oportunidades-y-retos-en-la-exportaci%C3%B3n-de-paltas.pdf>

12. IMF-World Economic. (2013). *Outlook Database*.
13. Krueger, A. (1975). Growth, Distorsions and Patterns of Trade Among Many Countries. *Princeton University*.
14. Lavados, H. (1978). Teorías del comercio internacional. Modelos y algunas evidencias empíricas: Una revisión bibliográfica. *Estudios de economía*, 5(2). Disponible en: <http://new.econ.uchile.cl/uploads/publicacion/8413c598-8d47-406f-aa23-bf6c195d057d.pdf>
15. Llanos Ramirez, C. L., & Rojas Vallejos, E. C. (2020). Factores determinantes que influyeron a la exportación de palta peruana 0804.40. 00.00 a España periodo 2014-2018. *Universidad Privada del Norte. Perú*. Disponible en. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/26411>
16. Ministerio de Agricultura y Riego. (2019). La Situación del Mercado Internacional de la Palta. Lima, Perú: *Ministerio de Agricultura y Riego*. Disponible en: http://agroaldia.minagri.gob.pe/biblioteca/download/pdf/tematicas/ftaxonomia_planes/f01-cultivo/2018/situacion_palta.pdf
17. Nuñez, W. E. (2016). Impacto de estrategias de mercado para la exportación de palta orgánica (*Persea americana*), de la región Junín a Estados Unidos. (Doctoral dissertation, Tesis de maestría). *Universidad Nacional Agraria La Molina (UNALM)*. Lima, Perú. Disponible en: <http://repositorio.lamolina.edu.pe/handle/20.500.12996/2828>
18. Oficina de Promoción Comercial e Inversores. (2011). Perfil de Mercado de Palta Hass en Estados. *Ministerio de Relaciones Exteriores*. Disponible en: http://www.rree.gob.pe/promocioneconomica/Documents/Estudios_y_Perfiles/Frutos%20frescos/Perfil_de_Mercado-Palta_Hass_en_EEUU_2011.pdf

19. Ocampo, J. A. (1991). Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo. *Pensamiento iberoamericano*, 20, 193-214. Disponible en: https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/26280410/nuetci-libre.pdf?1390870575=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLas_nuevas_teorias_del_comercio_internac.pdf&Expires=1674447949&Signature=X2dFn0Xg0z77UQEeWIOMM2gSG1zIuwmTxkjin68TNYEhcuS3i8EPNEgNrxM-Kh8MtB-QfZJUxHW2273U~i3iWI7fUDkp85pEcQFT5hJEmDuKi6TnC8mI7QR2Fpud7CgWEPH7gBapts2IpUq9SAD8DOOZrpdhIFIP2qkmrW8o5wX0dJXZUqLGVGbuZoWIs1FCtqAQbSw4iHD--W-1gmSxJMOaJDHOehqW4RFR6it42mEAM6ZADyy6nEkrE9kNWSP6sSu55eFi82ypW1A10C1ASBJUNicI16fJFf73tQwxW2jj8P25XLZvLrt1j4UfknZVJ6uOknMeXDztBW5-C9wSPfw_&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA
20. Ortega, A., & Espinosa, J. (2015). Plan de internacionalización empresarial. Manual Práctico. (1 ed.). Madrid: *ESIC Editorial*. Disponible en: <https://books.google.com.pe/books?id=9KjkBgAAQBAJ&pg=PA93&dq=visi%C3%B2n+empresarial&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjF2JGovKHkAhUx2FkKHU2aBzY4MhDoAQg-MAM#v=onepage&q=visi%C3%B2n%20empresarial&f=false>
21. Pedraza, H. (2014). Modelo del plan de negocios: para la micro y pequeña empresa. México D.F.: *Grupo Editorial Patria*. Disponible en: <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=3227864&query=%2522capacidad%2Binstalada%2522>
22. Porter, M. E. (2005). *Estrategia y ventaja competitiva*. Deusto.

23. Portugal, V.P. (2021). Plan de exportación de palta Hass Peruana hacia el mercado italiano. *Universidad de la Salle*. Arequipa, Perú. Disponible en: <http://190.119.187.254/handle/20.500.12953/113>
24. Real Academia Española (RAE): *Diccionario de la lengua española*, 23.ª ed. Disponible en: <https://dle.rae.es>.
25. Rodríguez Bazaña, M. F. (2016). Análisis de factibilidad de exportación de aguacate en estado natural desde la provincia de Santa Elena al mercado de Hungría amparado en el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea. *Universidad de Guayaquil*. Ecuador. Disponible en: <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/16898>
26. Trade Map (2020). International Trade Centre. Disponible en: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c%7c%7c080440%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1
27. Velásquez, A., Zegarra, V., Daga, W. (2015). La industria de la palta en la sierra del Perú: generando valor en los andes. *Marketing and Commercial Stream VIII*, Congreso Mundial de la Palta. Pág. 7.
28. Viera, A., Sotomayor, A., & Viera, W. (2016). Potencial del cultivo de aguacate (*Persea americana Mill*) en Ecuador como alternativa de comercialización en el mercado local e internacional. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, Vol. III. Ecuador. Disponible en: <https://repositorio.iniap.gob.ec/handle/41000/3856>
29. World Avocado Organization. (2020). Brand Manual (1). Disponible en: <https://avocadofruitoflife.com/retail/>

30. Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small business economics*, 13(1), 27-56. Disponible en: <https://link.springer.com/article/10.1023/A:1008063200484>

ANEXOS

Anexo 1. Instrumento utilizado para el recojo de información primaria.

CUESTIONARIO

A continuación, se le presenta el siguiente cuestionario que tiene como finalidad servir para el estudio de los factores que limitan la oferta exportable de Palta Hass, se le hace de conocimiento que los datos que usted pueda brindar son anónimos y de estricta reserva. Se le solicita su colaboración con el llenado de cada una de las preguntas de manera clara y sincera. Así mismo, si usted tuviera duda respecto a alguna de las preguntas no dude en mencionarlo para que ésta pueda ser aclarada. Se le agradece de antemano.

Capacidad Instalada total

1. ¿El cultivo de palta es su principal actividad económica?
a) Sí
b) No

2. ¿Cuenta usted con mochilas de fumigar y motoguadañas sofisticadas en el mantenimiento o desarrollo de producción de palta?
a) Sí
b) No

3. ¿Cuenta usted con un sistema de riego para el desarrollo del cultivo de palta?
a) Sí
b) No

4. ¿Cuenta con los recursos económicos suficientes para poder llevar a cabo la siembra y cosecha de la palta?
a) Sí
b) No

5. ¿Cuenta con la disponibilidad de créditos suficientes para poder desarrollar mayor siembra y cosecha de la palta?
a) Sí
b) No

6. ¿Considera usted que los ingresos por comercializar palta le generan beneficios económicos para continuar con la siembra y cosecha de palta?
a) Sí
b) No

Cumplimiento de Características Específicas

7. ¿Ha establecido estándares de calidad específicas para clasificar la palta en la cosecha?

- a) Sí
- b) No

8. ¿Ha segmentado la calidad de su producto de acuerdo a su tipo de clientes?

- a) Sí
- b) No

9. ¿Conoce usted los requisitos de calidad para la exportación de la palta a Estados Unidos?

- a) Sí
- b) No

10. ¿Considera que la palta que produce cumple con adecuados estándares de calidad para ser exportada?

- a) Sí
- b) No

11. ¿El peso de sus Paltas se encuentra en un peso promedio de 200 a 300 g?

- a) Sí
- b) No

Volumen de Cosecha

12. ¿Sus cosechas, logran cubrir con las cantidades de palta que le son requeridas?

- a) Sí
- b) No

13. ¿A cuánto asciende su cosecha de palta semestral?

- a) Menos de 1 Tonelada
- b) de 1 a 5 toneladas
- c) de 5 toneladas a más.

14. ¿Cuál es la menor cantidad de palta que ha cosechado en un semestral?

15. ¿Considera que le falta algún recurso para mejorar su volumen de cosecha semestral?

- a) Si
- b) No

16. ¿Cuántas hectáreas de cultivo de palta posee?

- a) Hasta 1 hectárea
- b) De 2 a 5 hectáreas
- c) De 5 a más hectáreas

Compromiso a la Asociatividad

17. ¿Quisiera pertenece a alguna asociación de agricultores productores de palta?

- a) Si
- b) No

18. ¿Asumiría el compromiso de asociarse a otras instituciones o productores para lograr exportar su producto?

- a) Si
- b) No

19. ¿Usted realiza la comercialización de palta de manera asociada o de forma individual?

- a) Independiente 1
- b) Asociada 2

Precisión de objetivos y metas de la Asociatividad

20. ¿Según su criterio cree usted que las asociaciones de agricultores buscan que el logro de objetivos favorezca a todos sus miembros?

- a) Si
- b) No

21. ¿Ha determinado objetivos y metas que puedan lograr que su producto se sume a los exportadores de palta del país?

- a) Si
- b) No

Definición de roles en la Asociatividad

22. ¿Cuenta con un equipo de trabajo encargado de analizar los diversos escenarios y aspectos necesarios para la exportación?

- a) Si
- b) No

23. ¿Conoce usted el rol específico que cumple el gobierno regional y local en las asociaciones de agricultores?

- a) Si
- b) No

24. ¿Conoce cuáles son las principales entidades públicas que brindan apoyo al sector agro?

- a) Si
- b) No

Capacidad de gestión (políticas)

25. ¿Cuenta usted con políticas internas que le permitan efectivizar la producción y cosecha de su producto?

- a) Si
 - b) No
-
-

26. ¿Se ha proyectado exportar la palta?

- a) Si
- b) No

Capacidad de gestión (Programas)

27. ¿Ha desarrollado programas para mejorar la venta de su producto?

- a) Si
 - b) No
-
-

28. ¿Ha desarrollado programas para mejorar la calidad de su producto?

- a) Si
 - b) No
-
-

Capacidad de gestión (Procedimientos)

29. ¿Planifica los procesos a seguir en la siembra y cosecha?

- a) Si
- b) No

30. ¿A partir de su experiencia ha establecido procedimientos a seguir para optimizar la siembra de palta?

- a) Si
 - b) No
-
-

31. ¿A partir de su experiencia ha establecido procedimientos a seguir para optimizar la cosecha de palta?

- a) Si
 - b) No
-
-

Conocimiento de comercialización de la palta (Movilización hacia el almacén)

32. ¿Ha recibido alguna capacitación respecto a las condiciones que debe tener el lugar en que se almacena la palta para que ésta logre conservar su buen estado?

- a) Si
- b) No

33. ¿Aproximadamente qué cantidad de palta se llega a perder por incidentes en el transcurso de traslado hacia el punto de almacenamiento?

Conocimiento de comercialización de la palta (Preparación de Pedidos)

34. ¿Conoce usted cuál es el proceso documentario que se sigue para exportar la palta?

- a) Si
- b) No

35. ¿Conoce cómo debe ser el embalaje de la palta para que pueda ser transportada sin sufrir daños?

- a) Si
- b) No

Conocimiento de comercialización de la palta (Transporte de los pedidos)

36. ¿Cuáles son las características que debe tener el medio físico en que se transporta la palta?

37. ¿Usualmente se presentan pérdidas significativas al transportar la palta?

- a) Si
- b) No

Conocimiento de comercialización de la palta (Certificación de Calidad)

38. ¿Conoce que es una certificación de calidad?

- a) Si
- b) No

39. ¿Conoce los requisitos para obtener una certificación de calidad?

- a) Si
- b) No

40. ¿Conoce cuáles son las características que debe tener la palta para ser exportada?

- a) Si
- b) No

41. ¿Cómo se realiza el proceso de control de la calidad de la palta?

Anexo 2. Prueba Rho de Spearman realizada para la confiabilidad del instrumento.

			Pre experimental	Experimental
Rho de Spearman	Pre experimental	Coefficiente de correlación. Sig. (bilateral). N	1.000 - 15	0.959 <0.000 15
		Coefficiente de correlación. Sig. (bilateral). N	0.959 <0.000 15	1.000 - 15
	Experimental	Coefficiente de correlación. Sig. (bilateral). N	0.959 <0.000 15	1.000 - 15
		Coefficiente de correlación. Sig. (bilateral). N	1.000 - 15	0.959 <0.000 15

Anexo 3. Matriz de consistência lógica.

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Título de la investigación: “Análisis de las potencialidades de la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba, para la exportación de palta Hass a EEUU, en 2022”

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Métodos y técnicas
<p>Problema general</p> <p>¿Cuáles son las potencialidades de la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba, para poder exportar palta Hass, a EEUU, en 2022?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar las potencialidades de la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba, para lograr el objetivo de exportar la palta Hass, a EEUU, en 2022.</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>La mejora de las estrategias de mercado, el énfasis de las ventajas de una cooperativa, el trabajo en equipo y las decisiones entre los socios, son los factores de mayor peso para que la Cooperativa Agraria de Usuarios de Condebamba logre la exportación de palta Hass, a EEUU.</p>	<p>* Caracterización de la palta Hass producida por la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba.</p> <p>* Parámetros exigidos para la exportación de palta Hass a EEUU.</p>	<p>* Capacidad instalada total.</p> <p>* Cumplimiento de características específicas.</p> <p>* Volumen de cosecha.</p> <p>* Compromiso a la asociatividad.</p> <p>* Precisión de objetivos y metas de la asociatividad.</p> <p>* Definición de roles en la asociatividad.</p> <p>* Capacidad de gestión (Políticas).</p> <p>* Capacidad de gestión (Programas).</p> <p>* Capacidad de gestión (Procedimientos).</p> <p>* Conocimiento de comercialización de palta (Movilización hasta el almacén).</p>	<p>Entrevista y encuesta.</p>
<p>Problemas secundarios</p> <p>¿Cómo es el proceso productivo de la palta Hass que realiza la Cooperativa Agraria de Usuarios de Condebamba?</p>	<p>Objetivos específicos</p> <p>Describir el proceso productivo de la palta Hass en la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba.</p>	<p>Hipótesis específicas</p> <p>El proceso productivo de la palta Hass, que realiza la Cooperativa Agraria de Usuarios de Condebamba, intenta abarcar todos los factores exigidos por norma, para lograr la exportación del producto, a EEUU.</p>			
<p>¿Cuál será el resultado de comparar los factores del producto</p>	<p>Comparar los factores del producto final de la Cooperativa</p>	<p>Al comparar los factores del producto final de la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba,</p>			

<p>final de la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba, con los parámetros exigidos para la exportación de palta Hass a EEUU?</p>	<p>Agraria de Usuarios Condebamba, con los parámetros exigidos para la exportación de palta Hass a EEUU.</p>	<p>con los parámetros exigidos para la exportación de palta Hass a EEUU, se observa que puntos como el compromiso de los socios con la Cooperativa, es uno de las principales dificultades que impiden la exportación del producto.</p>		<ul style="list-style-type: none"> * Conocimiento de comercialización de la palta (Preparación de Pedidos). * Conocimiento de comercialización de la palta (Transporte de los pedidos). * Conocimiento de comercialización de la palta (Certificación de Calidad).
<p>¿Cuáles con los puntos potenciales que posee la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba, para lograr la exportación de palta Hass a EEUU?</p>	<p>Descubrir cuáles con los puntos potenciales que posee la Cooperativa Agraria de Usuarios Condebamba, para lograr la exportación.</p>	<p>Los equipos y materiales con los que cuentan, conocer las principales entidades públicas que brindan apoyo al sector agrario, la existencia de planificación de los procesos a seguir en la siembra y cosecha de la palta; y, el conocer el proceso de comercialización de palta son los principales puntos potenciales que posee la Cooperativa para lograr la exportación e palta Hass a EEUU.</p>		

Anexo 3. Imágenes realizadas durante el relevamiento de información.







