



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**FACTORES QUE LIMITAN LA ASOCIATIVIDAD PARA EXPORTAR
PALTA HASS EN EL CENTRO POBLADO BUENAVISTA - CHAO,
LA LIBERTAD - 2017**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTOR

Gutiérrez Cruz, Doris Karina

ASESORAS

Dra. Espinoza Rodríguez, Olenka

Mg. Lozano Miranda, Lesvia Zenaida

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Comercio Internacional

TRUJILLO – PERÚ

2017

Página del jurado

PRESIDENTE

Dr

SECRETARIO

Dr

VOCAL

Dr

Dedicatoria

A Dios.

A mi padre celestial que me acompaña
Día y noche; me da salud, sabiduría
Para seguir adelante y poder lograr
Todos mis objetivos.

A mi madre Maura.

A la mujer más maravillosa del
mundo, amiga y compañera de
mis logros y triunfos para mi
Madre a quien amo y adoro
Desde el fondo de mis
Entrañas.

A mi abuelito Pedro.

A la persona que hoy en día no me
acompaña pero que lo amo un
montón, fue como un padre para
mi y que desde el cielo me cuida
Papito Pedro te amo.

A mis familiares

a mis personas favoritas de mi
hogar a quienes amo a mis
dos hermanos jhoel y enrique,
a mi padre clemente a quien
Quiero mucho.

Agradecimiento

Agradezco a DIOS, mi familia por haberme dado el apoyo moral para seguir adelante, luego a la Universidad Cesar Vallejo por haberme aceptado ser parte de ella y abierto las puertas de su seno científico para poder estudiar mi carrera, así como también a todos mis docentes que me brindaron sus conocimientos y su apoyo para seguir adelante día a día.

Agradezco también a mis dos asesoras de tesis al Mg. Lozano Miranda, Lesvia Zenaida y Dr. Espinoza Rodríguez, Olenka por haberme brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimiento científico, así como también haberme tenido toda la paciencia del mundo para guiarme durante todo el desarrollo de la tesis.

Y para finalizar, también agradezco a mis amigas leyla, sully y karol a quienes quiero un montón ya que gracias a su compañerismo, amistad y apoyo moral han aportado en un alto porcentaje a mis ganas de seguir adelante en mi carrera profesional.

Declaratoria de autenticidad

Yo Doris Karina Gutiérrez Cruz, con DNI 74066823, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el reglamento de grados y títulos de la Universidad Cesar Vallejo, facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que presenta en la presente tesis son auténticos y veraces y están debidamente referenciados.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto en los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad Cesar Vallejo.

Así mismo, autorizo a la Universidad Cesar Vallejo publicar la presente investigación, si así lo cree conveniente.

Trujillo, diciembre del 2017

Doris Karina Gutiérrez Cruz

DNI. 74066823

Presentación

Señores miembros del jurado:

Cumpliendo con los requerimientos estipulados en el reglamento de Grados y Bachiller de la Escuela Académico Profesional de Negocios Internacionales, Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Cesar Vallejo – Trujillo, para obtener el Bachiller Profesional de Negocios Internacionales, se pone a vuestra disposición la tesis titulada:

Factores que limitan la Asociatividad para la exportación de la palta hass del centro poblado de Buenavista – Chao, Trujillo 2017.

Finalmente espero cumplir con las exigencias formuladas en toda investigación, agradeciéndole por anticipado, las sugerencias y apreciaciones que se hicieran al respecto.

INDICE

Página del jurado.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Declaración de autenticidad.....	v
Presentación.....	vi
Índice.....	vii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	xi
I. INTRODUCCION	
1.1. Realidad problemática.....	13
1.2. Trabajos previos.....	16
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	19
1.4. Formulación del problema.....	47
1.5. Justificación de hipótesis.....	47
1.6. Hipótesis.....	49.
1.7. Objetivos.....	49
II. METODO	
2.1. Diseño de investigación.....	51
2.2. Variables, operacionalización.....	51
2.3. Población, muestra.....	52
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos validez y confiabilidad.....	53
2.5. Métodos de análisis de datos.....	53
2.6. Aspectos éticos.....	53
III. RESULTADOS.....	56
IV. DISCUSION.....	61
V. CONCLUSIONES.....	65
VI. RECOMENDACIONES.....	68
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	67
VIII. ANEXOS.....	69

Anexo 01: cuestionario

Anexo 02: análisis documental

Anexo 03: matriz de consistencia

Anexo 04: base de datos

Resumen

La agricultura se viene desarrollando desde muchos años anteriores, pero informalmente los agricultores venden a terceros con problemas a riesgos de perdida entre otros problemas que afronta los agricultores. De lo cual se debe dar prioridad a estos problemas que ellos frecuentemente pasan día a día, Con esta finalidad se realizó este estudio para identificar los factores que limitan la Asociatividad para asociarse, para sacar un diagnostico hice una aplicación de un cuestionario para los agricultores de palta Hass del centro poblado de Buenavista de acuerdo a lo respondido la investigación nos señala que hay muchos factores que limitan para lograr desarrollar que ellos puedan asociarse pero con la intervención de las instituciones y con las ganas de querer superarse los agricultores agrícolas se lograría excelentes resultados a fin de brindar una solución a sus problemas. De acuerdo al breve análisis de la situación y de acuerdo a las fuentes consultadas se plantea una propuesta acorde a la realidad y esté presente proyecto de tesis tiene como objetivo plantear una propuesta de solución para que los agricultores deseen aceptar ser parte de una Asociatividad.

Palabras claves: Asociatividad, factores limitantes, exportar y asistencia técnica.

ABSTRACT

The agricultural has been developing for many years, but informally farmers sell to third parties with problems to risk of loss among other problems faced by farmers. Of which priority should be given to these problems that they frequently spend every day, For this purpose, this study was carried out to identify the factors that limit the associativity to associate. In order to obtain a diagnosis, I applied a questionnaire to the Hass avocado farmers in the town of Buenavista, according to the research. many factors that limit their ability to be associated but with the intervention of institutions and the desire to overcome agricultural farmers would be excellent results in order to provide a solution to their problems. According to the brief analysis of the situation and according to the sources consulted, a proposal is proposed according to the reality and the present thesis project aims to propose a solution for the farmers to wish to accept being part of an Association.

Keywords: Associativeness, limiting factors, export and technical assistance.

I INTRODUCCION

I. Introducción

1.1 Realidad Problemática

A el nivel internacional, el Perú ocupa el segundo puesto de exportación de palta Hass de lo cual cada año sus exigencias son más altas y competitivas por eso los exportadores tratan de sacar provecho su producción logrando hacer una selección de productos de calidad, la desventaja es no lograr cumplir con los estándares que requieren en el mercado exterior. La implementación de una asociación de desarrollo internacional (IDA), es un proceso clave para el éxito de las asociaciones agroexportadoras, tenemos la pretensión de ajuntar a todos los agricultores de Buenavista para lograr cumplir con los requisitos o exigencias del mercado internacional.

Acceso gratuito a los datos mensuales, trimestrales y anuales del comercio mundial (Trade Map, 2016) refiere que los principales países importadores de palta Hass, tenemos 10 países que son los principales mercados de los cuales se encuentran Estados Unidos como el primer importador con un crecimiento de 43%, Francia que lo sigue con 9%, Países Bajos con 9% y Japón con 8%; la Asociatividad podría encaminar en estos países para hacer una exportación directa, como tenemos la delantera como principales exportadores podemos aprovechar la ventaja de nuestros países importadores podríamos enfocarnos en uno de ellos para poder abastecerlos y luego asociarnos con toda la provincia de CHAO para lograr abastecer a un mercado objetivo.

Asociación de exportadores (ADEX, 2015) refiere que el Perú exporta grandes volúmenes de palta Hass a nivel mundial desde el año 2011. (Que genera ingresos equivalentes a US\$ 78,076.60 FOB, superior a los datos registrados durante los años 1993- 2005). Además, cabe recalcar que, en el año 1999, según (ADEX) expone que desde ese año viene siendo un incremento sostenible y moderado hasta el año 2002, pero que los periodos 2002-2003 a nivel de exportaciones de paltas se considera que tiene un crecimiento de 341.95% y en el año 2002 se observó un total de US\$ dos millones 330 mil.

Asociación de exportadores (ADEX, 2016) nos informa que la palta Hass es una de las variedades más adquiridas en nivel mundial que poco a poco va ganando campo se realizan ventas a un precio competitivo para con clientes el Perú cuenta con más de 3 mil hectáreas de palta Hass, exportando a Europa alrededor de 10 mil toneladas en el año 2003. Se encuentra inscrito en la historia de las exportaciones que se inició desde el año 1993, en la cual género tan solo US\$ 12 mil 791; informa.

Los productores del Centro Poblado de Buenavista enfrentan unas series de limitaciones o restricciones en el sector agrícola estos son: la falta de información, asistencia técnica y administrativa, falta de capacidad empresarial, falta de recursos económicos, bajos niveles de negociación, falta de tecnología para mejorar su producción y frecuentan continuamente el problema de riego tecnificado. En CHAO es donde existe más aglomeración de la producción de palta Hass, la mayoría que participan son los agricultores y también se ejecuta la relación comercial.

A través de mi investigación se busca realizar un análisis sobre el problema que existe en el centro poblado de Buenavista provincia de Chao, donde actualmente su totalidad de su población son agricultores de palta Hass, donde la mayor parte son independientes de lo cual encontramos una desigualdad de precios y su mayoría de pobladores no se encuentra asociados en comités. Pretendemos agregar la exportación directa para lograr ventajas y beneficios como asociamiento tendrían una estabilidad de precios fijos y una buena calidad de vida. Teniendo en cuenta que podría mejorar el nivel educativo para sus hijos y ellos podrían capacitarse continuamente para mejorar en el sector agrícola. ¿Cuál son las limitaciones de la Asociatividad para la exportación de palta Hass en el centro poblado de Buenavista? ¿el nivel desconfianza del centro poblado se encuentra en un nivel alto? ¿cuáles son los documentos que se necesita para la exportación de la palta Hass para los EE.UU.? ¿cuántos son los factores que existen para la limitación de la asociativa?

1.2. Trabajos previos

Mejía, (2011) en su tesis titulada:

Asociatividad Empresarial Como Estrategia Para La Internacionalización De Las Pyme. Universidad Andina Simón Bolívar, Quito – Ecuador. Para obtener el título de maestría. Tiene como objetivo general Brindar estrategias para desarrollar una mejor competitividad y poder internacionalizarse a las PYME ecuatorianas desarrollando una visión integradora para mejorar el bienestar colectivo. Aplicó el diseño descriptivo – exploratoria sus datos han sido recolectados desde dos variedades de fuentes, tanto cuantitativa y cualitativa aplicándose entrevistas directas, registros de archivos entre otras. Concluye que la Asociatividad es una competitividad para el desarrollo de la internacionalización de las PYME Ecuatorianas, para definir una propuesta estratégica para el bienestar colectivo de la sociedad – empresa, a la misma vez la empresa se encuentra comprometida brindando servicio social a las comunidades más cercanas y generándoles empleos.

Montes, (2016) en su tesis titulada:

Asociatividad en los productores como estrategia de internalización. Para obtener el título de bachiller. Universidad de Ayacucho Federico Froebel, Ayacucho, Perú. Tiene como objetivo: Determinar si la Asociatividad en los productores ayacuchanos de palta pueda lograr desarrollar la estrategia de internacionalizarse. Su investigación es aplicada – descriptiva y su diseño es no experimental, transversal. Su población son los agricultores ayacuchanos de palta, su muestra es la asociación de productores ayacuchanos de palta “señor de pachapunya”. Concluye que la Asociatividad es una estrategia para poder lograr mayores beneficios a la asociación que se encuentra conformada por la comunidad o región que se dedica al cultivo de palta Hass. Pero que necesitaría complementarse con otras entidades para poder lograr abastecer el mercado internacional, deseando poder internacionalizarse.

Vásquez y zapata, (2015) en su tesis titulada:

Estudio de los factores que influyen en la Asociatividad de los productores de mango del valle Motupe – olmos. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Para obtener el título de economista. Su objetivo general: Es identificar los factores que influyen en la Asociatividad de los productores de mango del valle Motupe – olmos. De acuerdo a su investigación de estudio es descriptivo – transversal, no experimental. El estudio es realizado por PROSAAMER arroja 1,769 productores de valle Motupe, lo cual la muestra tuvo 250 productores de mango del valle Motupe – olmo. Se halló la muestra para poder aplicar las encuestas al valle Motupe. El concluye que el 26 % tienen un déficit de asistencia técnica y el 7.6% son los que menos perciben asesoría, de lo cual nos damos cuenta que hay poco interés por parte del estado ya que debería brindar apoyo a todos los agricultores de la libertad. Desde luego que tienen muchos obstáculos para poder ser financiados pues tampoco les permitirá poder llegar a exportar y poder mejorar su producción.

Cruz y Chachapoyas, (2016) en su tesis titulada:

Factores en la cadena de valor que limitan el proceso de comercialización internacional de la palta Hass en la asociación augusta López arenas de Pitipo – Lambayeque en el 2014. Universidad privada Juan Mejía Baca, Chiclayo. Para obtener el título de ingeniero comercial. Tiene como objetivo general: Determinar los factores en la cadena de valor que restringen el proceso de comercialización internacional de palta Hass en la asociación augusta López arenas de Pitipo- Lambayeque en el 2014. De acuerdo a su tipo de investigación es descriptiva - no experimental, la muestra serán los 13 agricultores productores asociados de la palta variedad Hass y el ingeniero a cargo. El Concluye que, que la asociación Augusta López Arenas, tiene la ventaja a su favor ya que tiene muy buena capacidad de producción y su tendencia de producción es grande, en los años anteriores se dedicaba a la venta a terceras personas y jamás ejecuto la exportación por falta de asesoramiento. Pero si lograría

exportar ayudaría a su asociación incrementado sus ventas y elevando el nivel de vida de sus agricultores.

Soto, (2014) en su tesis titulada:

Propuesta de un modelo asociativo a productores de palta en el distrito de Motupe – departamento de Lambayeque.
Universidad católica santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Para el obtener el título de licenciado en administración de empresas.
Tiene como objetivo general: Decretar un planeamiento de modelo asociativo para los productores del distrito de Motupe – departamento de Lambayeque. Su tipo de investigación es aplicativa debido de que tiene que obtener información actualizada para poder resolver el problema, es descriptiva ya que se describirá la situación actual sobre los problemas existentes en el proyecto de tesis. Concluye que los asociados les conviene impulsar a su Asociatividad para que puedan ejercer todos juntos logrando crecer y rompiendo barreras, es una forma de poder afrontar la situación actual.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 La Asociatividad.

Según Castellanos (2010) Es un trabajo de investigación la Asociatividad como fenómeno evolutivo, donde el crecimiento de confiabilidad depende los asociados como las empresas pequeñas y medianas. Cabe recalcar que la Asociatividad es de vital importancia en el panorama empresarial y se acentúa en el caso de PYMES, por la necesidad que tienen estas empresas de combatir en mercados nacionales e internacionales con empresas de otras regiones en vías de desarrollo. (p.10)

1.3.1.1 *Ventajas y desventajas de la Asociatividad.*

1.3.1.1.1 *Ventajas.*

Según Rosales (1997) las empresas podrían lograr incrementar la producción y productividad, se tendría que trabajar todos como equipo para lograr mayores resultados como asociación o pymes, justamente tendrían que tener un grado de participación y compromiso para obtener mejores resultados como asociación. Una de las ventajas que se lograría desarrollar en una Asociatividad es conseguir incrementar la cadena de valor, es una herramienta que ayuda analizar las actividades de una entidad también, se podría decir que clasifica y organiza los procesos de una empresa con el propósito de poder enfocarse en programas de mejoramiento. (P.3-4).

Para tener mayores resultados como Asociatividad se podría ejecutar capacitaciones con la ayuda de profesionales, para brindar mayor concepto técnico a los agricultores que no tienen ideales de cómo lograr mejorar su calidad de producción y poder disminuir gastos; también se podría incrementar la tecnología que sería de gran ayuda para mejorar algunos aspectos administrativos, etc. (Rosales, 1997, p.4).

Estas ventajas les ayudaran a las asociaciones a competir mejor, lograr que todos tengan que trabajar de la mano y compromiso. A la misma vez creando un nivel de confianza entre todos los socios, donde todos tendrían que asumir gastos y riesgos de una manera equitativa.

1.3.1.1.2 Desventajas.

Una de las desventajas de la Asociatividad seria que cuando soliciten un préstamo o créditos, no podrán ser atendidos sino cuentan con una firma colateral les impedirá ejecutar un trámite de préstamo. Desde luego que sabemos que la mayoría de agricultores no cuenta con la capacidad de poder tener el dinero suficiente para invertir en su cultivo ya que demanda de mayores gastos. Los pequeños agricultores muchas veces sufren de fraude, porque cuentan con una cantidad limitada de productos, por lo cual no reciben un precio adecuado por su producto y les genera perdida. (Rosales, 1997, p.4).

Estas desventajas les podrían generar pérdidas y demandar mayores gastos desde luego que tampoco les podrían brindar capacitaciones ya que brindan a grupos no a individuos; de tal manera que definimos que les convendría asociarse para poder disminuir gastos, lograr incrementar ingresos y poder brindarles capacitaciones continuamente para mejorar su cultivo. (Rosales, 1997, p.4)

1.3.1.2 Tipos de Asociatividad.

Según Barrera (2004) en su libro Asociatividad tiene tipos de Asociatividad que son:

1.3.1.2.1 Redes De Cooperación.

Según Barrera (2004) “Es un conjunto de empresas que compartirán información, procesos y lo realizarán de forma conjunta. De lo cual no existe una relación de subordinación”. (p.4).

Esta red de cooperación les ayudara a emprender y trabajar como equipo con el propósito de lograr mejorar algunas desventajas que tengan, desarrollando estrategias para que todos aprendan a trabajar de forma conjunta.

1.3.1.2.2 Articulación Comercial.

Según Barrera (2004) “Se trata de mantener la estabilidad entre la oferta y demanda, de lo cual puede ser medida por un agente intermediado, bróker o gestor de negocios”. (p.4).

El propósito de los intermediarios es ayudar a que las microempresas eleven sus ventas en el mercado y que no puedan derrumbarse. Que mantengan su demanda y oferta establece para que luego no tengan problemas económicos, hay muchas empresas que existen solo por sobrevivir. Nuestro objetivo es seguir e incrementar las ventas anuales.

1.3.1.2.3 Alianza En Cadenas Productivas.

Según Barrea (2004) “Los actores son los que colaboran a cubrir una escala de periodos u operaciones de productividad, transformación, entrega y comercialización de un producto. Esto se divide en uno o más gentes para que desarrollen en diferentes áreas. La cadena de valor también es una ayuda para mejorar continuamente el proceso de producción eso nos dice Michael Porter”. (p.4).

Los actores y los agentes son de ayuda para mejorar en cada etapa de la producción ya que cada uno se desempeñará con espero en cada uno de sus áreas, además lograremos ser reconocido por los productos.

1.3.1.2.4 Alianza En Clúster.

Según Barrera (2004). “La cadena de valor se enfoca en los procesos productivos, hasta la comercialización; pero en cambio los agentes se destacan geográficamente y se concentran más en las actividades productivas. No solo comprenden a empresas sino también a las instituciones, que brindan servicios”. (p.5)

Esta alianza es de ayuda para mejorar los procesos productivos, comercialización ya que se desea ser reconocidos a nivel nacional o hasta internacional por obtener los productos de buena calidad.

1.3.1.2.5 Joint Venture.

Según Barrera (2004)” Es una sociedad creada por dos o más empresas independientes con fines de actividades empresariales supeditada a las estrategias competitivas. Se desarrolla mediante aportaciones de fondos, tecnología, personal, bienes industriales, capacidad productiva o servicios”. (p.5)

Esta sociedad debe contribuir con muchas aportaciones ya que se necesitaría con tecnología, personal, entre otros. Esto sería de ayuda para sobre salir adelante como empresa y poder ser reconocidos como una asociación unida con metas a crecer.

1.3.1.2.6 Consorcios.

Según Barrera (2004) "Los consorcios se encuentran conformados por dos o más personas que se asocian y participan de forma directa o indirecta. Su objetivo es que les pueda brindar rentabilidad para todos los socios. Para los consorcios encontramos algunas ventajas: aumento y complementación de la oferta de la empresa individual y los costos, gastos son compartidos". (p.5)

Las asociaciones se encuentran conformas más de dos personas que buscan beneficios, para tener rentabilidad además que disminuyen gastos. Se evitan de obtener mayores gastos y trabajan en equipo con metas a alcanzar.

1.3.1.3 Restricciones de la Asociatividad.

Según Rosales (1997) "Para desarrollar un proceso de Asociatividad implicaría lograr cambios históricos entre los participantes y realizar nuevas capacidades competitivas. Se requiere de una clara convicción y de sentido estratégico por lo cual la transformación dificulta el proceso asociativo". (p.6)

Muchas veces, no se definen las reglas de la Asociatividad, ni se reparten sus deberes u obligaciones. Esto proviene por falta de cultura de cooperación empresarial, es decir que no existe la iniciativa de los miembros de la Asociatividad, más bien existe un grado de desconfianza y falta de asistencia técnica. Si se lograría obtener estos puntos mencionados se podría lograr los objetivos planteados del grupo y sería más eficiente. Logramos observar que no existe ningún tipo de interés o proyectos comunes dentro del grupo de pobladores y no existe el suficiente clima de confianza y comunicación. (iica, 2015). (p.6)

La presente investigación desea aplicar la Asociatividad como una estrategia para poder ejecutarlo en un centro poblado, lo que desea lograr es crear ventajas competitivas, cooperación entre los miembros, roles desinados y la confianza. La Asociatividad permite enfrentar cambios y poder sobrevivir en una competencia desigual.

1.3.1.4 *El proceso asociativo: etapas*

Este proceso se clasifica de esta manera:

1.3.1.4.1 *Etapas De Gestión.*

“Es uno de los primeros pasos tenemos que realizar, incentivar o despertarles interés a los participantes, se tiene que explicar a fondo de cómo se va a ir desarrollando. Aquí se comienza la creación e integración del grupo asociativo”. (Liendo y Martínez, 2001, p.314)

La etapa de la gestión primero se procede con la creación y motivando a los participantes para ayudarlos a emprender para el futuro.

1.3.1.4.2 *Etapas De Estructuración.*

“Estando constituida la asociación, ahora los empresarios ya saben qué rol cumplirán dentro del grupo, tratando de lograr los objetivos planteados y también estableciéndose estrategias todo el equipo”. (Liendo y Martínez, 2001, p.315)

La estructuración es compartir obligaciones llegar a cumplir los objetivos que se plantearan y salir satisfechos todos los miembros de la asociación.

1.3.1.4.3 *Etapas De Madurez.*

“Ya teniendo definido los roles que tienen los miembros del grupo de lo cual cada uno tiene claridad de sus deberes ahora se tiene que mantener en auto estabilidad”. (Liendo y Martínez, 2001, p.315)

Teniendo la claridad de sus objetivos y deberes deben ejecutarlo muy minuciosamente para no tener problemas, también toda consulta debería hacer a un especialista para no cometer error.

1.3.1.4.4 Etapa Productiva o De Gestión.

“En esta etapa se espera lograr los objetivos planteados, es donde se logrará ver si se logró llegar a la meta”. (Liendo y Martínez, 2001, p.315)

Es la etapa más esperada para observar, si las estrategias planteadas han logrado con las metas y si la gestión administrativa ha cumplido con sus roles.

1.3.1.4.5 Etapa De Declinación.

“La última etapa es donde se logra observar la disminución o el rendimiento baja, muchas veces sucede por diversas circunstancias de lo cual tendrían que decidir si abandonar o iniciar desde nuevo”. (Liendo y Martínez, 2001, p.315).

Al final del año los asociados ven sus inventarios o su balance, deben observar si lograron con las metas alcanzar, es donde ellos deciden seguir o retirarse.

1.3.1.5 Limitaciones de la Asociatividad.

La Asociatividad es un proceso completo que abarca varios factores de los cuales podremos identificar algunas limitaciones para ejecutar una Asociatividad estos son: la falta de grupos técnicos profesionales, cultura de cooperación entre empresas, no se encuentra el suficiente clima de confianza y comunicación, las personas no disponen el tiempo necesario, se necesitan inversiones y requiere seguimiento por parte de facilitadores. (Sáenz, 2006, p.72).

Estas limitaciones existen en varios sectores muchas personas no tienen conocimiento sobre el tema de Asociatividad o lo saben, pero les limita muchas cosas; como falta de información, muchos de agricultores se limitan por falta de confianza y comunicación entre otros.

1.3.1.5.1 Acceso a asistencia técnica

Los agricultores no cuentan con profesionales para que los oriente en sus producciones debido a que no tienen suficientes recursos como para pagar aun especialista es por eso que ellos esperan que los envíen, desde el estado algunos técnicos o profesionales para brindarles una mayor información. Pero a la misma vez los especialistas enviados por las regiones o estados no brindan información adecuada o lo que realmente ellos desean saber, no tienen énfasis de temas de exportación. Es una desventaja para ellos ya que se debería dar prioridad a la agricultura peruana. (IICA, 2015).

La asistencia técnica es lo primordial para poder lograr un mejor desenvolvimiento de cada agricultor para mejorar su cosecha y tener mejores técnicas tratando de reducir costos ya que ellos trabajan individualmente.

1.3.1.5.2 Cultura de cooperación

La cultura de cooperación es una circulación de bienes y servicios para brindar conocimiento sobre la identidad cultural de diversidad cultural entre otros. La cultura cooperación se encuentra relacionada en los sectores nacionales gubernamentales y públicos. De lo implicaría tomar en cuenta los números de actores y sectores que se unen para mejorar su producción, difundir, intercambiar o hacer unos intercambios de ideas. (FAO, 2016)

La cultura cooperación ayuda a los agricultores que cooperen interactivamente cada uno para lograr mejores logros en grupos y compartir nuevas expectativas, metas para tener mejores resultados con el tiempo o para sus generaciones.

1.3.1.5.3 La confianza y comunicación

Muchas personas están eradas a lo antiguo y es difícil hacerles tener confianza, tendremos que desaparecer esas desconfianzas. Primero tendremos que generar confianza interna; fortalecerla día a día puede ser difícil pero no imposible será una tarea de varios días tomara tiempo más cuando esta por medio los recursos. Para esto tiene que ver un líder de confianza para que maneje los recursos económicos, para eso el grupo de asociados tienen que tener confianza plenamente en su líder y tendremos buenos resultados como equipo, si se establece la confianza entre todos. Pero si no se logra será difícil de seguir avanzar tendremos obstáculos en el camino; y finalmente tienes que generar confianza con los clientes y proveedores ya que la lealtad que se va a construir le da sostenibilidad. La comunicación debe ser transparente y oportuna, de lo cual debe ver códigos de valores de la organización. Sin la comunicación es difícil lograr duraderas relaciones y menos se logrará una organización exitosa. Para eso se tiene que brindar información de los resultados económicos es así como se lograra tener una comunicación de confianza. (IICA, 2015)

Para lograr la confianza tendremos trabajar continuamente con los agricultores y profesionales, para que cada duda se solucione con especialistas del tema y poder lograr vencer cualquier duda.

1.3.1.5.4 Participación de los agricultores

A los agricultores de les describe como personas civiles o jurídicas, son ellos que toman sus propias decisiones con responsabilidad técnica para lo cual puedan cumplir con participaciones de charlas de capacitaciones que se les brinda el gobierno u otras entidades. Estas capacitaciones que se les brindan a los agricultores son para lograr mejorar su producción, por eso es necesario de mucha responsabilidad y toma de conciencia de los agricultores ya que tendrán mejores conocimientos e información. (FAO, 2016)

Los agricultores están aptos de elegir el tema de discusión para poder lograr mejorar la siembra y poder tener mejores resultados. Pero a la misma vez ellos deberían poder toda su disposición para lograr capacitarlos y lograr mejoras.

1.3.1.5.5 Financiamiento

El financiamiento es lo primordial para comenzar con una entidad, permite acceder a los recursos para lograr poder desarrollar las actividades planificadas esto se logra con préstamos de bancos, cajas o prestamistas. La mayoría de agricultores recorren a una entidad bancaria para lograr seguir en la agricultura ya que la mayoría de hechos no cuentan con recursos propios. (IICA, 2015).

Para lograr adquirir un crédito, los agricultores al momento de comprar los insumos deben solicitar facturas o boletas que les ayudara con el tiempo poder solicitar un crédito, ya que muchas veces es difícil poder acceder a un crédito si no cuentas con los papeles a la mano.

1.3.1.5.6 Información

La deficiencia de los que transmiten exposiciones sobre agroindustria suelen brindar muy poca información y no suele ser la suficiente. La mayoría de los agricultores que se encuentran en sitios rurales no tienen información correcta de cómo se encuentra el comportamiento de la demanda en el mercado mundial de los productos agrarios que vienen produciendo con demandas altas. (IICA, 2015).

La información que se requiere para los agricultores están hablarles expansivamente de asociarse que les brindan mejores beneficios y con el futuro de poder lograr exportar.

1.3.1.5.7 capacidad de gestión empresarial

La capacidad de gestión empresarial ayuda a mejora la productividad, y lograr identificar los factores que influyen para poder llegar el éxito muchas de empresas grandes han logrado llegar a crecer. Por eso en el ámbito de la agricultura, los agricultores tienen que ser muy competitivos para lograr ejercer y poder mejorar la productividad haciendo uso de la gestión empresarial aplicando cada paso, logrando en poner empeño. (Carlos león,2015, p 115)

La gestión empresarial es trabajar todos equitativamente de la mano para lograr metas y poder adquirir a nuevos mercados, este factor ayuda mucho a varias asociaciones o también empresas grandes.

1.3.1.6 *Factores.*

1.3.1.6.1 *Fraccionamiento de la tierra.*

Estos problemas se presentan en muchas partes del mundo ya que muchas veces las propiedades pueden ser propias o arrendadas. Proceso que es ejecutado por COFOPRI, las cuales mencionaremos algunas dificultades: por Falta del titular de los previos, Problemas judiciales y Cambios de los titulares de los predios por la frecuente venta de los mismos. (Vásquez y zapata, 2015, p.15)

Fraccionamiento de la tierra muchos de los agricultores sus tierras son herencias de sus padres y muchos de ellos siguen la trascendencia, de lo cual con el tiempo la mayoría tienen problemas con los documentos.

1.3.1.6.2 *Capacidad de asistencia técnica.*

Las asistencias técnicas son de nivel medio a baja de los cuales no son competentes, los agricultores les hacen falta información adecuada para ayudarles a mejorar su nivel de vida. El poco apoyo del estado es muy limitado, muchos es estos agricultores suelen ser estafados con los precios de su producción. Algunos tienen la idea de que es exportar, pero no saben cómo desarrollar o cual es proceso que se debe realizar. Muchos de estas personas no cuentan con el suficiente recurso para estar capacitándose y esto es un gran problema ya que es un obstáculo para salir adelante. (Vásquez y zapata, 2015, p.15).

Las asistencias técnicas brindadas por el estado son pocas informativas, para los agricultores ya que también desean información expandida de temas más relevantes.

1.3.1.6.3 Manejo de agro exportación.

“Para poder desarrollar la ejecución de la exportación tenemos que realizar un proceso de desarrollo agrícola que es: Incrementar la producción, Soportes ambientales, Participación de las instituciones y Económico”. (Vásquez y zapata, 2015, p.15).

Trata de ayudar a todos los agricultores para lograr incrementar su producción y obtener productos de buena calidad y también trabajando el cuidado del medio ambiente.

1.3.1.6.4 Servicio de financiamiento.

El funcionamiento del banco agrario no hace presencia o cumple con su función por lo cual ha sido constituida muchas veces para solicitar un crédito la mayoría recurre a cajas o a otras entidades para poder ser financiadas. Pero no existe ninguna clase de apoyo al sector agrario, ni siquiera ninguna promoción de apoyo a la actividad agraria. En muchas ocasiones la tasa de interés, los requisitos son similares a los demás que solicitan un crédito, por lo cual a la vez la mayoría de agricultores resultan en pérdida. (Vásquez y zapata, 2015, p.12).

Para el servicio agrario se ve un gran vacío por la falta de apoyo para los agricultores, los problemas bienes muy consecutivamente para solicitar un crédito. Se debería se lograr obtener mayor apoyo para los agricultores para la libertad.

1.3.2 Exportación.

Según Daniels y Radebaugh (p.714) Las exportaciones han sido acogidas por las compañías para mejorar su nivel de vida, poder incrementar en sus ventas, vender productos de buena calidad y ser conocidos en varias sedes internacionales. También lo definen como un intercambio de bienes o servicios producidos por las mismas empresas. Las exportaciones son el tráfico legítimo de bienes y/o servicios nacionales desde donde se pretende exportar para el consumo extranjero.

En el Perú, tenemos más de 120 empresas exportadoras que se dedican en satisfacer a sus clientes del exterior con el objetivo de conseguir economías de escala y ser conocidos a nivel internacional por los productos de calidad que se exporta. Las empresas exportadoras también trabajan de la mano con su personal brindándoles trabajo.

1.3.2.1 Motivos para exportación.

Las asociaciones o microempresas su mayor deseo es incrementar la rentabilidad para eso la producción tiene que ser de buena calidad para que tengan acogida en el mercado internacional. También tiene que contar con precios competitivos ya que tenemos como principales competidores a las empresas exportadoras, para ingresar al mercado internacional tenemos que realizar un estudio de mercado para luego no obtener pérdidas. Uno de los más grandes motivos de exportar es generar más ingresos a la asociación y poder ser reconocidos a nivel internacional. (Radebaugh, 2013, p.15).

Las mayorías de empresas desean internacionalizarse para lograr incrementar sus ingresos y poder con el tiempo tener nuevos mercados. Poder lograr ser competitivos en mercado y ofreciendo productos de buena calidad.

1.3.2.2 *Tipos De Exportación.*

1.3.2.2.1 *Según el valor agregado.*

a) Exportación tradicional. “Es un valor agregado en su producción pero que sigue manteniéndose su esencia natural. Son todas las materias primas que no hay ninguna transformación importante en su proceso”. (Carruitero y Montoya, 2014, p.10).

Según el (BCRP, 2005), incluye productos mineros, agrícolas, hidrocarburos y harina de pescado.

b). Exportación no tradicional. Son todos aquellos que se exportan con un valor agregado y requiere muchas más manos de obra para su producción estos son: artesanía, esparrago, paprika, etc. A las empresas les conviene exportar productos no tradicionales, ya que ejerce influencia sobre los precios según su estructura de costos. (Carruitero y Montoya, 2014, p.10).

Según el (BCRP, 2015), son las partidas arancelarias no señaladas en su norma y son productos con mayor valor agregado.

1.3.2.2.2 *Según régimen aduanero.*

a. Exportación temporal

“Se establece pautas para el despacho de las mercancías destinadas a los regímenes de exportación temporal de las mercancías nacionales o nacionalizadas con el propósito de reimportarlas en un tiempo establecido. (Por un plazo máximo de 12 meses), sin haber realizado ninguna modificación. Decreto legislativo N° 1053 (2008)”. (Carruitero y Montoya, 2014)

La mercadería destinada a la exportación y se ha nacionalizada que se encuentre un problema en el cargamento la mercadería será retenida por un plazo de 12 meses de lo cual le permitirá hacer modificaciones.

b. Exportación definitiva

“Es el régimen aduanero que accede la marcha del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su función o adquisición definitiva en el exterior. Decreto legislativo N°1053 (2008)”. (Carruitero y Montoya, 2014).

Permite la salida de la mercadería peruana hacia el exterior con el objetivo del consumo o uso la mercadería exportada.

1.3.2.3 Formas De Exportar.

1.3.2.3.1 Exportación directa.

El exportador debe conocer el proceso de exportación, tener conocimiento del mercado destino, experiencia, debe contar personal especializada y contar con recursos para realizar viajes, etc. Las empresas suelen vender sus productos a un intermediario independiente. Estos canales son: agentes, distribuidores y minoristas. (Radebaugh y Sullivan, 2013, p. 12)

Las exportaciones directas lo realizan entidades que cuenta son su propia área de exportación para poder realizar el trámite de exportación en caso contrario hay entidades que necesitan el apoyo de especialistas del comercio.

a. Agentes

“El agente es una persona capacitada; es decir un “tomador de órdenes de compra”. Es el que presenta los documentos, tramites de órdenes de compra e interviene con los agentes de aduanas. El agente trabaja por comisión, pero él no asume ninguna responsabilidad frente al comprador. Opera bajo un contrato por un tiempo determinado, el cual define territorio y términos de venta, etc.” (Peruzzotti, 2008, p.12)

El agente tiene estudios o conocimientos de cómo realizar una exportación es una persona capacitada, que genera ayuda a todas las entidades que desean realizar exportación.

b. Distribuidores

“Los distribuidores son comerciantes del exterior, hacen compra a los exportadores peruanos, para luego realizar su venta en el mercado donde operan. Para lo cual requiere mantener un stock suficiente de productos para luego abastecer a su mercado objetivo. Son pocas las veces que los distribuidores lleguen al consumidor final, ya que suelen atender solo al mercado minorista”. (Peruzzotti, 2008, p.12)

Los distribuidores son personas que compran directo de cada agricultor, recolectan todo lo necesario para luego realizar una exportación.

c. Minoristas

“Los minoristas tienen una red muy amplia, para facilitar las compras han creado estrategias para llegar hacia todos sus clientes mediante catálogos, folletos, etc. Ahora Los exportadores se contactan con los minoristas, de cual facilita la compra y poder lograr llegar a todos sus consumidores ya que es un mercado muy amplio. Esto reduce menos gastos para las compañías evitan de enviar comisionistas o intermediarios”. (Peruzzotti, 2008, p.12)

Los minoristas hacen una recolección de productos mediante contactos o contratan a personal para adquirir la compra y vender a terceros.

1.3.2.3.2 *Exportación indirecta.*

Según Peruzzotti (2008, p.13) Trata de realizar ventas a los clientes nacionales y luego exportan el producto. Mediante la venta se encuentra un intermediario que ejecuta el estudio del mercado, lo analiza si el producto tiene una buena acogida. El productor (proveedor) identifica las empresas susceptibles que pueden estar interesadas en sus productos, estableciendo una estrecha relación ya que depende de la capacidad de la empresa exportadora. El productor debe estar informado y actualizada ya que cada vez aumenta las necesidades, se trata de no perder mercado y crear estrategias.

Las compañías despachan sus productos a un intermediario independiente situado en el mercado doméstico. El intermediario negocia el producto a sus agentes extranjeros que después lo traspasa al consumidor final. La exportación indirecta funciona con un intermediario, este se encarga de ejecutar los procesos de exportación, marketing, procedimiento de créditos y cobranzas. (Daniels, radebaugh y Sullivan, 2013)

En la exportación indirecta es lograr incrementar sus ventas, pero con la ayuda de un distribuidor o bróker que lo ayudara a mejorar en algunos procesos de ejecución de sus ventas. Y poder seguir manteniéndose en el mercado extranjero.

1.3.2.4 *Ventajas y Desventajas De La Exportación.*

1.3.2.4.1 *Ventajas.*

Las empresas están dispuestas a mejorar su poder de negociación, buscando profesionales para que los ayude en la ejecución de la negociación. Teniendo un profesional a lado también facilita el acceso a nuevos mercados ya que este especialista tendrá que estar actualizado y contar con contactos nuevos. Además, para tener acogida la empresa o asociación tiene que contar con productos de buena calidad y con un precio competitivo, haciendo uso de la tecnología moderna. Finalmente brindando solidaridad social a la población, ya que muchas familias son de nivel bajo. (Daniels, radebaugh y Sullivan, 2013)

Las ventajas son utilizadas para la mejora de la empresa con el objetivo de acceder a nuevos mercados rompiendo cadenas,

1.3.2.4.2 *Desventajas*

El grave error de muchas empresas o asociaciones nuevas es que ingresan a los mercados internacionales sin conocimiento se arriesgan a exportar sin ayuda de un especialista, o muchas de las ocasiones son mal asesorados. Al principio de las exportaciones muchas empresas tienen el error de incumplimiento en tiempo y cantidades de entrega, de lo cual Impaciencia del exportador al no ver resultados inmediatos. (Daniels, radebaugh y Sullivan, 2013).

Las desventajas son ocasionadas por las empresas que recién inician y se arriesgan a exportar sin conocimientos, porque son ocasionadas por las mismas entidades.

1.3.2.5 *Restricciones De Exportación.*

Según Peruzzotti (2008, p.) “Las barreras para la exportación, son de tipo arancelario y no arancelario que son: los aranceles, cupo de importación, autorización de importación, normas técnicas, exceso de reglamentaciones, almacenamiento monetarios para importar, sistemas cambiarios múltiples, subsidios locales del gobierno, embargos, favorecer compras locales, monedas no convertibles, elevados costos financieros de importación, carencia de transparencia en la mecánica de importación, legislación sanitaria y fitosanitaria, regulaciones ambientales, sistemas de defensa al consumidor, requisitos de empaques y etiquetado, regulaciones de toxicidad, leyes e impuestos antidumping y establecimientos de precios oficiales. Las restricciones atrasan a los países, restringen la eficiencia de todos los países, disminuye el nivel de vida. Puede encontrarse un arancel protector y una restricción a las importaciones, esto daría un alivio a la industria e empresa de lo cual los permitirá ganar apoyo financiero, político en la empresa y los sindicatos”.

Las barreras o conocida con restricciones de exportación muchas veces son un impedimento para realizar una exportación porque te piden una serie de documentos para lograr poder exportar.

1.3.2.6 *Las Barreras Arancelarias y No Arancelarias*

1.3.2.6.1 *Las barreras arancelarias.*

Según Peruzzotti (2008, p. 17) los aranceles pueden ser ad valorem, específico y mixto. El ad valorem se expresa en porcentaje, puede ser libre a bordo (LAB o FOB) y en otros se aplica seguro y flete (CSF o CIF). Cada país propone su arancel ya que debe estar acorde a su beneficio económico. Las barreras arancelarias son restricciones al mercado exterior, se refiere al alza de precios de los derechos arancelarios o más claro son limitaciones; esto se realiza por el hecho de proteger la producción nacional y tratar de equilibrar la balanza comercial. Su objetivo principal de las barreras arancelarias es cumplir con las leyes que se establecido por el estado e impidiendo algunas restricciones de algunas mercancías.

Estas barreras te permiten conocer los derechos de cada país para lograr exportar, son pedidas permitidas por los estados.

1.3.2.6.2 *Las barreras no arancelarias.*

Según Sarquis, (2008, p. 18) las barreras arancelarias pueden ser cuantitativas y cualitativas, formales o informales, legítimas o ilegítimas, etc. Estas son: contingente arancelario, restricciones sanitarias y fitosanitarias, licencias de importación, salvaguardas, derechos compensatorios, etiquetado, requisitos técnicos y trámites aduaneros excesivos.

Son las medidas y prácticas de carácter administrativo son las que originan las actividades de gestión o formación administrativa pública. (Sarquis, 2008, p. 18)

1.3.2.7 Palta.

1.3.2.7.1 Generalidad de cultivo

a. Variedad Hass

Tiene una altitud por bajo de los 2600 m.s.n.m. su peso tiene un promedio de 150 a 280 g; su casca es algo coriácea, rugosa, de color verde que se oscurece a color purpura oscuro al madurar, tornándose a color negro, su pulpa es cremosa. El contenido de grasa de la pulpa es del 15% hasta el 20%. En la libertad es la más sembrada la palta Hass por tener una demanda a nivel mundial, su cascara gruesa le permite tolerar el transporte a largas distancias". Instituto de investigación y promoción social (2012)

Palta Hass; es un fruto verdoso, de cascara gruesa y tiene una piel rugosa.

b. Variedad fuerte

Tiene una altitud por debajo de los 2500 m.s.n.m. su peso tiene un promedio de 250 a 450 g; tiene una semilla mediana y muy pegada a la pulpa. Puede producir frutos diminutos no polinizados conocidos como "dedos o pepinillos. Esta variedad presenta gran tendencia a la alternativa en la producción. Es una variedad resistente a bajas temperaturas, pero no heladas. En zonas de alta humedad ambiental o temporadas de lluvias es propenso a la antracnosis". Instituto de investigación y promoción social (2012).

La palta fuerte, tiene su tamaño pequeño con una piel muy pegado al fruto y es un color verde claro.

1.3.2.8 Volumen de Producción Nacional y Regional

El Perú se encuentra ubicado en el sexto lugar como exportador de palta Hass, las más destacadas se encuentran en la libertad con una participación del 98% de la producción total. Las regiones más destacadas son: la libertad, lima, Ica, Junín y Ancash. Incluso se descubrió en los valles interandinos y en la selva alta. (MINAGRI, 2015).

La libertad es uno de las principales productoras de palta Hass produce un alrededor de 38,8 mil toneladas en el año 2010 y se proponen a los años siguientes seguir produciendo mayor cantidad. A partir del 2011 se transforma el primer productor nacional de palta, adelantando a lima. Según el ing. Vicente Zegarra Suarez, jefe del programa nacional de palta Hass y otros frutales de sierra exportadora, afirma con 99% se produce en la libertad de lo cual se distribuye el resto para su exportación. Agencia agraria de noticias, (2015)

La mayor producción de palta Hass lo tiene la libertad es la provincia de virú y chao, que tiene una participación de 80% de la producción total de estas regiones. También Trujillo los sigue con un 5% y más atrás Otuzco. (MINAGRI, 2015).

1.3.2.9 Requisitos Técnicos Para Exportación a EE.UU.

Según PROMPERU (2016) Una persona o empresa interesada en exportar un producto agrícola fresco a los EE. UU, debe verificar si dicho producto puede ingresar al mercado norteamericano o si tiene alguna restricción fitosanitaria.

La palta fresca, es un producto que se ha considerado como producto no permitido, por lo que para poder ingresar. se requiere llevar a cabo un análisis de riesgo de plagas (ARP), el mismo que es realizado por SENASA, para luego ser aprobado por APHIS. Actualmente el Perú se encuentra en proceso de aprobación. Una vez aprobado el ARP, el producto deberá contar con los tratamientos específicos en el numeral C.4, para poder ingresar a Estados Unidos. Las regulaciones del departamento de agricultura de los EE.UU. (United States department of agricultura) relativas a cuarentena para plantas pueden ser de dos clases: prohibitivas y restrictivas. Las órdenes prohibitivas no permiten la entrada de los productos que están sujetos a taques por plagas para las que no hay tratamiento disponible que garantice su total eliminación. Las órdenes restrictivas permiten la entrada de productos que estén en tratamiento o con requisito de inspección. (PROMPERU, 2016).

1.3.2.9.1 Entidades que regulan.

En Perú: tenemos una entidad conocida como SENASA (servicio nacional de sanidad agraria) Es una entidad peruana que nos ayudara a certificar que nuestro producto está garantizado, para luego ejecutar la exportación de acuerdo a los reglamentos establecidos por nuestro cliente... (PROMPERU, 2016).

En EE.UU.: la entidad APHIS (animal and plant health inspection service – servicio de inspección de animales y plantas). Entidad de EE. UU que rectifica si el producto llego conforme lo han solicitado y recalando que no se encuentre en mal estado y que este ha acto al consumo humano. (PROMPERU, 2016).

1.3.2.9.2 Procedimiento de exportación para productos agrícolas frescos.

Desde que la carga se encuentra arribo del puerto la misma entidad APHIS, se encarga de analizar un estudio de examen, para luego no tener mayores problemas como proporcionar enfermedades a la población o contraer bacterias, plagas que pueden demandar problemas a largo plazo. (PROMPERU, 2016).

Para ingresar al mercado de EE.UU. tenemos que cumplir con muchos requisitos para lograr tener una buena exportación sin ninguna limitación o problemática. Lo que la mayoría de exportadores deben de dar prioridad a cumplir la legislación si no a corto plazo tendrán problemas. (PROMPERU, 2016)

1.3.2.9.3 Requisitos físicos, químicos, microbiológicos y sensoriales.

Según PROMPERU (2016) No existen requisitos físicos, químicos, microbiológicos ni sensoriales reglamentados u obligatorios para el ingreso de las paltas frescas a los EE.UU. los requisitos que debe cumplir el producto se basaran en lo indicado en el contrato, solicitud de compra o marketing orden. Estas normas describen la calidad requerida para cumplir con cada uno de los grados definidos, con el fin de que la industria cuente con un lenguaje común a la hora de comprar y vender esos productos. La utilización de estas normas no es obligatoria para los productos importados a menos que se utilice o mencione el grado de la calidad definido por el AMS para su comercialización o que estén establecidas en el marco de un marketing order.

De acuerdo al contrato que firmes con EE.UU. y los requisitos que necesite del producto para importarlo. El producto a exportar debe ser de primera calidad y contar con registro sanitario que consten mediante documentos. (SENASA, 2016).

a) Grado N 1 U.S.

Consiste en evaluar a la palta que se encuentre en un buen estado de exportación con los requisitos que nos pide nuestro importador que es EE.UU., que no tenga ningún tipo de plaga o manchado de la piel de la palta, su color debe ser bien coloreado. (PROMPERU, 2016).

b) Grado Combinación U.S.

Nos pide primordialmente se cumpla el grado N° 1 y el N° 2, en especial se debe cumplir más del 50% del grado N° 1 ya que nos ayudara a garantizar nuestro producto con el 100% de calidad peruano. (PROMPERU, 2016).

C) Grado U.S. N° 2

Este grado evalúa que el producto no tenga ningún rasgo de daños y que cuenten con el tamaño que requiere el cliente, el peso, el color y que este ha libre de descomposición. (PROMPERU, 2016).

d) Grado N° 3 U.S.

Estudia que se encuentren libres de daños de antracnosis, que no tengan daños de rayos solares entre otros daños causados por la naturaleza y también se encarga de rectificar que el producto se encuentre en un buen estado de exportación. Según PROMPERU, (2016)

e) sin clasificar sin clasificar

Consiste que no se han hecho ninguna aplicación de grados, de los cuales tienen ser revisados detenidamente al producto. (PROMPERU, 2016).

1.3.2.9.4 Requisitos fitosanitarios.

Según PROMPERU (2016) Consiste en inspeccionar el producto que cuente con todos los estudios de exportación que no cuente con ningún problema de plagas o que el cargamento esté libre de insectos, SENASA debería contar con certificados de inspección para garantizar que el producto ya está revisado con conformidad para la exportación. El inspector revisa todos los documentos y si lo requiere puede inspeccionar el cargamento y si encuentra un desconforme rechaza todo el cargamento y es anulado los documentos.

Uno de los requisitos tiene que otorgar es SENASA, el FDA para poder lograr exportar y cumplir con todas las reglas.

1.3.2.9.5 Buenas prácticas agrícolas.

Según PROMPERU (2016) Las buenas prácticas agrícolas, nos brindan muchas ventajas para los productores peruanos ya que brindamos confianza a nuestros consumidores extranjeros brindándoles productos de buena calidad y contando con certificados de SENASA entre otras entidades que garantizan que nuestro producto es de buena calidad y como también lo requiere nuestro cliente.

Estas buenas prácticas agrícolas trabajamos la calidad de los productos, para realizar una exportación de buena calidad tenemos que lograr que no se encuentren con ninguna clase de plagas.

1.3.2.9.6 Comercialización

a) Envase

Según PROMPERU (2016) Serán cajas de cartón corrugado o tablero de fibra y bandejas de cartón, con espacio para 20 paltas en cada caja para que no maltraten entre ellas.

b) Embalaje

Según PROMPERU (2016) El embalaje debe coincidir con el envase, deben ir bien protegidas cada caja de daños.

c) Marcado y Etiquetado

Según PROMPERU (2016) Los datos que intervienen en el etiquetado varían según el tipo de venta de la fruta.

- Envases destinados a la venta al por mayor

Para este se tiene que poner los datos del exportador, códigos, el idioma origen del producto entre otros. (PROMPERU,2016).

- Envases destinados a la venta al por mayor

Según PROMPERU (2016) De donde proviene el producto, datos del importador, o si lo requiere también lo etiquetaremos con el nombre del producto entre otros datos

1.3.2.10 Volumen de exportación mundial de palta.

1.3.2.10.1 EE.UU.

Es un país que exporta palta Hass en moderadas cantidades a diversos países del mundo, son pequeñas cantidades de exportación durante todo el año. El 100% de la producción de este país sale del valle de California y día a día crece su exportación sus principales compradores son. Alemania, China, entre otros. Su mayor producción está orientada a su mercado interno. (MINAGRI, 2016).

1.3.2.10.2 Unión Europea

HOLANDA es uno de los principales exportadores con volúmenes más altos de exportación que realiza durante todo el año, este país no produce palta, en realidad son reexportaciones hacia otros mercados de la Unión Europea (en especial hacia Alemania, Francia y Suecia, que representan el 55% en promedio de sus exportaciones totales) y países lejanos de Europa del Este y Asia. En España sus volúmenes de producción son variadas tiene épocas de cosechas fuertes de las cuales abastece a su mercado. (MINAGRI, 2016).

1.3.2.10.3 México

Es el principal consumidor e exportador de la palta Hass, sus volúmenes de exportación son elevados entre los inicios del año. Tiene una producción de 65% de palta Hass, pero intermedios del año su producción es muy baja. (MINAGRI, 2016).

1.3.2.10.4 Chile

El 75% de su producción lo destina para su exportación, sus cosechas más grandes de los meses de fines del año y sus campañas chicas son los meses del inicio del año. La mayoría de su exportación son en las campañas más grandes y el 25% lo destina para su consumo e venta a nivel nacional. (MINAGRI, 2016).

1.3.2.10.5 Perú

En el Perú el 85% de su producción se encuentran en lima, Ica y valles interandinos toda la producción de estos valles son destinados para su exportación a nivel mundial. Tenemos muchas empresas que se dedican a la exportación, el 15% lo destina en ventas o comercialización nacional. (MINAGRI, 2016).

1.4 Formulación Del Problema

¿Cuál son los factores que limitan la Asociatividad para exportar la palta Hass en el Centro Poblado De Buenavista - Chao, La Libertad - 2017?

1.5 Justificación Del Estudio

Conveniencia:

Este estudio se ha hecho con un objetivo de determinar qué factores prohíben o limitan que haiga una Asociatividad en los productores agrícolas de Buenavista de palta. Se observa los factores que permitirá enfrentar y así poder resolver problemas de una manera conjunta sin que se llegue a perder interés de los participantes de la asociación que se pretende formar. Ya que desde luego nos permitirá mejorar la productividad y competitividad; lo cual se lograría traducir en una ampliación de mercado, para tener poder de negociación a menores costos, acceso a información, servicios financieros, tecnología, entre otros. Desde luego permitirá aprovechar oportunidades como el acceso a mercados nacionales e internacionales y poder surgir como economías de escala.

Relevancia social:

Este proyecto de tesis trata de beneficiar tanto a los productores agrícolas, a las pequeñas empresas y microempresas que deseen tomar la Asociatividad como una estrategia de exportación. Este proyecto trata de ayudarlos a que se asocien como primer paso, pero luego poder exportar directamente desde su propia asociación.

Implicaciones prácticas.

La presente investigación encuentra su justificación práctica en que ayudara a identificar los factores que limitan para las asociaciones que estarán conformadas por los agricultores de Buenavista que exportaran de forma directa la palta Hass ya que solo encontramos una asociación en la población y los demás son independientes lo que quiero lograr es que todos se asocien para que todos tengan mayores recursos económicos y poder elevar su nivel de vida en la población. Lo que se trata de desarrollar es que todos trabajen como un equipo, logrando vencer barreras para poder estar bien posicionados en el mercado internacional, para luego poder responder al mercado exigente, logrando colocar y posicionar nuestro producto en el mercado internacional.

Utilidad metodológica

Para lograr el cumplimiento de los objetivos, esta investigación permitirá conocer los principales factores que limitan la Asociatividad, así como también analizar de una manera cercana mediante una encuesta a los agricultores de palta Hass.

1.6 Hipótesis

Los Factores que limitan la Asociatividad para la exportación de la palta Hass en el centro poblado de Buenavista son: la falta de asistencia técnica, el Manejo de agro exportación y cultura cooperacional.

1.7 Objetivos

Objetivo general: Determinar los factores que limitan la Asociatividad para la exportación de la palta Hass en el Centro Poblado de Buenavista - Chao, La Libertad – 2017.

1.7.1 Objetivos Específicos

- Identificar los indicadores de la Asociatividad para la exportación.
- Determinar los volúmenes y requisitos de exportación del mercado de Estados Unidos.
- Proponer una estrategia.

II. METODO

II. Método

2.1 Diseño de investigación: el diseño es No experimental, transversal.

Según Hernández (2010) “Se trata de investigación donde se realiza variaciones en formato intencional en la variable independiente para comprender su efecto o el grado de incidencia sobre otras variables. Solo se analiza el fenómeno tal como se dan en un contexto natural, para posteriormente ser analizados”.

El diseño transversal recolecta archivos en un solo instante, en un tiempo único. Su propósito es determinar variables, y analizar su incidencia e interrelación en una oportunidad dada. El diseño descriptivo tiene como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiesta una o más variables. El procedimiento se basa en medir en un grupo de personas u objetos una o generalmente más variables y proporcionar su explicación. Son, por lo tanto, estudios puramente descriptivos que cuando decretan hipótesis, éstas son también descriptivas. (Hernández, 2003, p. 117)

Esquema.



M: los agricultores de palta Hass.

Ox: observación de la Asociatividad para exportación

2.3 VARIABLES, OPERACIONALIZACION

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONALIDAD	INDICADORES	ESCALA DE MEDIDA
Asociatividad Para Exportación	La Asociatividad es una función donde se puede asociar las empresas pequeñas y medianas, es donde se participa de forma conjunta en busca de un solo objetivo y a la misma vez puede seguir manteniéndose su independiente jurídica. Rosales (1997).	La Asociatividad es un proceso completo que abarca varios factores de los cuales podremos identificar algunas limitaciones para ejecutar una Asociatividad. Se aplicará mediante una encuesta. (Sáenz, 2006, p.6).	<p>Numero de técnicos profesionales</p> <p>Nivel de cultura cooperación</p> <p>Nivel de confianza y comunicación</p> <p>Nivel de participación de los agricultores</p> <p>Nivel de financiamiento</p> <p>Grado de información</p>	Nominal
	La exportación es el medio más común del que sirven las campañas para iniciar sus actividades internacionales (Daniels y Radebaugh, p.714).	Es la venta de bienes o servicios para la exportación, que brindan beneficios a las asociaciones y se piensa medir mediante un análisis documental.	<p>Grado de capacidad de gestión empresarial.</p> <p>Grado de fraccionamiento de la tierra.</p> <p>Nivel de manejo de agro exportación.</p> <p>Requisitos técnicos del mercado internacional.</p> <p>Volumen de exportación.</p>	

2.4. Población y muestra

2.4.1 Población.

Mi población es todo el centro poblado de Buenavista – Chao. Para este estudio se ha considerado un aproximado de 2503 pobladores que se dedican a la agricultura de palta Hass.

2.4.2 Muestra:

Se aplicará la fórmula de población finita dado que solo se trabaja con agricultores de palta Hass dedicados a puro cosecha de palta Hass.

2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos validez y confiabilidad.

Los métodos a utilizar para recolectar los datos y los instrumentos son de ayuda para sacar o saber quiénes serán mis encuestados esto es de ayuda para todos los investigadores que tiene la misma variable. Mi técnica para mi investigación es encuesta y análisis documental, de acuerdo a la naturaleza de la investigación el instrumento es: cuestionario y análisis documental. El caso a trabajar es encuesta, el instrumento utilizado debe ser confiable y válido para asegurar la validez interna de los resultados.

2.5.1 Validez y Confiabilidad

Para la validación del instrumento, tiene que ser recomendando por los jueces de los cuales son distribuidos por tres especialistas y un metodólogo de las cuales brindan sus opiniones sobre la redacción del cuestionario, análisis documental, recordando que los instrumentos se apliquen de acuerdo al análisis del estudio.

2.6. Métodos de análisis de datos

La información ha sido obtenida mediante fuentes y hare uso de recolección de datos con los programas de Microsoft office 2016, el software Excel 2016 para tener la información de una forma descriptiva. También hare uso del software estadístico IBM Statiscasl Package SPSS, versión 23. Este programa nos ayudara para las tablas y figuras estadísticas que necesitaremos para el proyecto de estudios.

2.7. Aspectos éticos

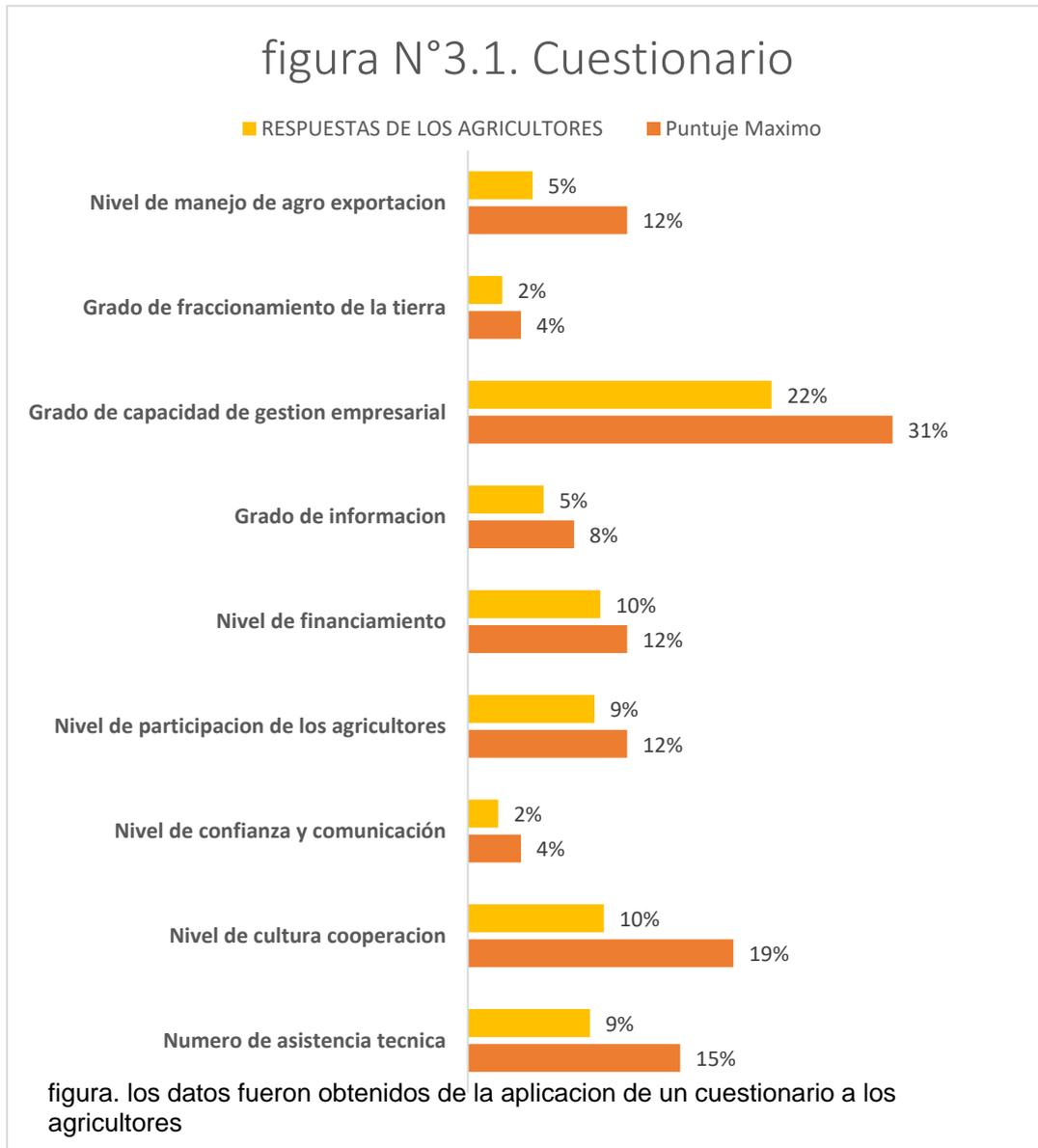
Todos los agricultores del centro poblado de Buenavista fueron ilustrados con veracidad del proceso de investigación. Se tuvo en cuenta el respeto por la propiedad intelectual, religión, aspectos políticos, ética, opinión de los participantes quienes participaron en el estudio de investigación. Los instrumentos de estudio fueron corroborados con total honestidad por los participantes, según su toma de decisión.

III. RESULTADOS

III. Resultados

3.1 Objetivos específicos. Identificar los indicadores de la Asociatividad para la exportación.

figura 3.1 cuestionario



El grafico muestra los resultados de la encuesta aplicada a los agricultores para conocer los niveles alcanzados en cada uno de los indicadores de la Asociatividad para la exportación que promueve IICA 2008. se observa que tengo 4 indicadores tienen el más bajo porcentaje con respecto al máximo deseado; el número de asistencia técnica, el nivel de cultura cooperación, nivel de confianza y comunicación y el nivel de manejo de agro exportación.

3.2 Objetivo específico 2: Determinar los volúmenes y requisitos de exportación del mercado de Estados Unidos.

Tabla 3.1. volumen de exportación de la palta Hass

VOLUMEN DE EXPORTACION PERUANA DE PALTA HASS A NORTEAMERICA.	
2014	En el año 2014, la exportación de la palta Hass se exporta un promedio de 154,864,527.20 peso neto por kilo.
2015	En el año 2015, tiene un aumento de su exportación de palta Hass a EE.UU. 157,357,477.10 peso neto por kilo.
2016	En el año 2016, crece su exportación de la palta Hass a EE.UU. 161,848,613.20 peso neto por kilo.
2017	En el año 2017 a pesar de no culminar el año su exportación es la más creciente por que cuenta con 180,248,039.20 peso neto por kilo.

Nota. Los datos fueron obtenidos de la página de Cámara de Comercio.

En la tabla se observa desde el año 2014 las exportaciones de palta Hass en un porcentaje de 65%, en el año 2017 hasta julio los volúmenes de exportación tienen un porcentaje de 70%.

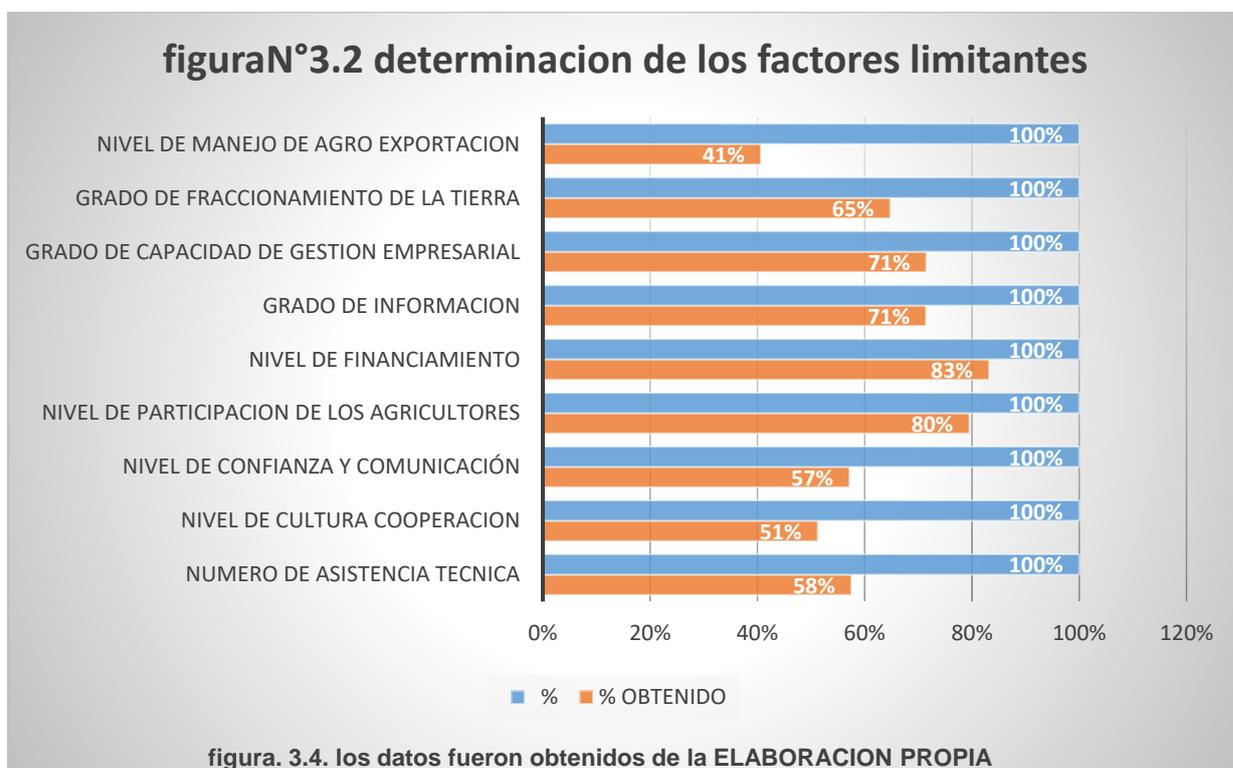
Tabla 3.2 Requisitos de exportación a Norteamérica.

REQUISITOS DE EXPORTACION	
Entidades que regulan	-Senasa. Entidad peruana Aphis. Entidad EE. UU
Procedimiento de exportación	Senasa de encarga de brindar un certificado peruano. Se contrata un operador logístico para la exportación del producto. APHIIS se encarga de la inspección al llevar el puerto de destino, norteamericano.
Requisitos	Cumplir con las Normas del FDA: <ul style="list-style-type: none"> - Grado N°1. estudio de calidad - Grado de combinación. Trabaja con el grado 1 y 2. - Grado N°2. Libre de plagas. - Grado N°3. Mantengan los requerimientos del importador. - Sin clasificar. Se realice un nuevo estudio.
Requisitos fitosanitario	Siendo miembro de la OMC y CIPF tiene la misión, de que los reglamentos se han cumplidos a la perfección.
Buenas prácticas agrícolas	Se debe evaluar la información del predio, mediante la revisión de registros y fuentes primarias: uso de insumos agrícolas, manejo de suelo, incidencias de plagas y fuentes hídricas.
Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> - Embace. Es unitarizada debido a que las cajas de cartón corrugado serán agrupadas y puestas sobre un pallet. - Embalaje. El contenido de cada envase deberá ser homogéneo y comprender únicamente paltas de la misma variedad. - Marcado y etiquetado. De acuerdo al cliente.

Nota. Los datos fueron obtenidos de la página de PROMPERU.

Se observa los requisitos que pide el mercado norteamericano que solicita el mercado norteamericano para realizar un excelente envío.

3.3. Objetivo General. Determinar los factores que limitan la Asociatividad para la exportación de la palta Hass en el Centro Poblado de Buenavista - Chao, La Libertad – 2017.



Se observa en la figura se muestra los resultados de las encuestas para cada uno de los factores para la Asociatividad los porcentajes obtenidos menores de 60% se consideran factores limitantes.

3.4 COMPROBACION DE HIPOTESIS

Hipótesis

De acuerdo a los resultados obtenidos en la figura 3.6: Los Factores que limitan la Asociatividad para la exportación de la palta Hass en el centro poblado de Buenavista son: la falta de asistencia técnica, el Manejo de agro exportación, falta de confianza y comunicación y cultura cooperacional, es aceptada porque se observa en el grafico 1 los cuatro indicadores tienen los porcentajes de gran diferencia en puntaje máximo y respuestas de los agricultores por lo tanto estos factores limitan para la asociación.

IV. DISCUSIÓN

IV. Discusión

Este trabajo de investigación se realizó dentro del centro poblado de Buenavista donde la mayoría de agricultores realizan ventas independientemente generándoles pérdidas y mucho de ellos aún no desean formar parte de una Asociatividad. Sin embargo, todavía hay mucho que trabajar en este centro poblado de Buenavista productores de palta Hass motivo por el que se realizó el estudio con el propósito de analizar los factores que limitan la Asociatividad para exportar palta Hass en el centro poblado Buenavista – CHAO, LA LIBERTAD – 2017.

El primer objetivo fue identificar los indicadores de la Asociatividad para la exportación, para ello se ha utilizado un cuestionario a los agricultores de palta Hass del centro poblado de Buenavista, resultado que se encuentra en la figura N°1. Los resultados obtenidos exponen que los indicadores que limitan en el centro poblado de Buenavista son; la asistencia técnica, cultura cooperacional, la confianza y comunicación, la participación de los agricultores, financiamiento, información, capacidad de gestión empresarial, fraccionamiento de la tierra y manejo de agro exportación.

Lo cual se corroboración se IICA, (2008) se puede decir con certeza que para la formalización de una Asociatividad se tiene que eliminar todos los factores limitantes, lo cual me ha permitido identificar de todos mis indicadores cuales son mis factores que me impiden lograr formar la Asociatividad. De la misma manera esto nos permitirá mejorar una serie de aspectos y les beneficiará aquellos que lo conformen tanto como económicamente como productiva y comercialmente. por lo tanto, la conformación de una asociación permite mejorar todo el proceso de producción debido a la integración de un grupo de personas con conocimientos distintos en diferentes temas que al trabajar en equipo complementan sus ideas tienen mayores ventajas, posibilidades de acceder a ser partícipes de una serie de actividades, talleres, capacitaciones que tienen como eje central lograr la mejora en el proceso de producción y comercialización de los productos agrícolas. Dichos talleres son promovidos por el estado a través de diversas entidades encargadas de la promoción y comercio de productos peruanos, que permiten siempre la mejora en sus procesos de producción.

Se comprueba según Cruz y Chachapoyas, (2016) los factores limitantes de la Asociatividad surgen a partir de paradigmas que existen entre los productores y que se transmiten muchas veces de generación en generación, asumiendo que aquellas creencias y costumbres son del todo ciertas, como el considerar que es mejor trabajar individualmente porque de esta manera los ingresos son mayores y en absoluta propiedad del productor agrícola, suponer que conformar o ser parte integrante de una asociación genera problemas debido a que es imposible trabajar en equipo, la obtención de ganancias es mínima, creer que dentro de una asociación aquel que obtiene mayores beneficios y ganancias es el presidente de la asociación y que cada integrante busca acaparar beneficios y solo se preocupa por vender y mejorar lo que es suyo. Ante ello es necesario tomar medidas que permitan cambiar dichas concepciones con respecto a la conformación de una asociación, como: realizar charlas informativas, educar y preparar en temas que engloben a la conformación de una asociación como eje central, dirigidas principalmente por los hijos de los agricultores ya que son ellos quienes se encargaran de guiar a sus padres en aspectos como este.

En base al trabajo de investigación realizado, asentimos que la conformación de una asociación en cualquiera de sus tipos mejora significativamente los procesos de producción mediante la cooperación mutua entre todo el equipo, la transmisión de conocimientos e ideas de todos los agricultores conocedores de temas relevantes en lo que concierne a la producción y comercialización, la comercialización, la capacidad de producción mayor, la participación en charlas, talleres, conferencias.

4.2 la presente investigación es determinar los volúmenes y requisitos de exportación del mercado de Estados Unidos. Para ello se ha utilizado una guía de análisis documental donde se muestra detalladamente en la tabla N°2, donde detalla claramente cada año el volumen de exportación al mercado de Norteamericano. De acuerdo a estos resultados Estados Unidos es un mercado con futuro y que demanda mucho en importación de productos primarios, los agricultores de palta Hass del centro poblado de Buenavista tienen mucho que ofrecer porque obtienen productos de buena calidad y tienen hectáreas muy productivas de lo cual podemos abastecer con cierta cantidad a nuestro futuro mercado. En la tabla N°3, se describe detalladamente los requisitos de

exportación para Estados Unidos, que reglamento de debería seguir si deseamos lograr ser socios con estados unidos.

De acuerdo a Montes, (2016) para ingresar a un mercado norteamericano tienes que cumplir con todos requisitos requeridos por el mismo mercado ya que muchas veces se tiene problemas cuando exportan su mercancía es rechazada por APHIS por no cumplir con los reglamentos pedidos o por la documentación esta en falta. Procedentemente el sector exportador tiene que contar con la cantidad pedida por su cliente, por cual es procedente que los agricultores de Buenavista es necesario asociarse y con un futuro de lograr incrementar la exportación. De acuerdo a su investigación la Asociatividad “Señor de Pachapunya”, existen debilidades en la Asociatividad de lo cual aún les impide lograr exportar.

Lo manifiesta Mincetur, (2016) se tiene que considerar varios puntos para lograr una exportación exitosa una de estas es tener una buena práctica agrícola, requisitos fitosanitarios, comercialización. Estos ayudaran ingresar al mercado de Norteamérica recordando también que es necesario abastecer con las toneladas pedidas, en el centro poblado de Buenavista cuenta con la capacidad de poder despachar a su mercado objetivo, ya que solo se podría despachar como Asociatividad.

4.3 Por lo tanto, se comprueba que mi comprobación de hipótesis de acuerdo a los resultados obtenidos en la figura N°4, los factores que limitan la Asociatividad para la exportación de la palta Hass en el centro poblado de Buenavista son: la falta de asistencia técnica, el manejo de agro exportación, la confianza y comunicación y cultura cooperacional; es aceptada porque claramente se observa en la figura N °4 donde muestra que los factores limitantes tienen un porcentajes menos de 60%, de la misma manera se tendría que trabajar minuciosamente cada indicador para lograr formalizar la Asociatividad.

4.4 Esta investigación es realizada para impulsar a los agricultores de otros centros poblados a tomar en cuenta los factores limitantes para concretar una Asociatividad es por hecho que se logró analizar cada factor al no tomar en cuenta dichos factores no se podría concretar una exportación,

Conclusión

V. Conclusiones

5.1 Se identificaron los indicadores de la Asociatividad, la situación actual de la actividad agrícola de los productores de palta Hass del centro poblado de Buenavista para hecho se realizó un proceso de encuestado, los resultados obtenidos de la investigación notifican que existen deficiencias y restricciones del sector que no son superadas como; la falta de asistencia técnica, falta de cultura cooperacional, la confianza y comunicación y el manejo de agro exportación donde presentan un déficit menor de 60%. La actividad agrícola a invita a muchos a formar parte de una Asociatividad, a los cual ningunos de los participantes han manifestado pertenecer a una Asociatividad de productores de palta Hass del centro poblado de Buenavista, no están en su totalidad convencidos de formar parte de una Asociatividad, razones que son suficientes para saber porque, el 49% de la población agrícola ha señalado que estaría dispuesto a formar parte de una Asociatividad, los motivos de asociarse a una Asociatividad por parte de los agricultores es pieza fundamental. Donde se detalla en la (figura N°1)

5.2 se determina que los volúmenes de exportación para estados unidos se debe cumplir una capacidad de producción elevada para poder atender a su posible cliente, Norteamérica presenta ser el mercado indicado para ser nuestro socio debido que sus importaciones de palta son muy elevadas cada año. Por lo tanto, después de analizar el mercado objetivo a despachar se debería cumplir con unas series de requisitos para exportar a EE. UU. Que son de gran importancia ya que depende de ello para salir a embarcar, SENASA es la que ayuda irregular documentación que certifiquen la calidad del producto como también en estados unidos existe la entidad APHIS que verifica la mercadería. Como también existen otros requisitos que garanticen la calidad del producto es gran importancia contar con la documentación en caso

contrario no lograrías ingresar al mercado norteamericano. Donde se detalla en la (tabla N°2 y 3)

5.3 En la investigación se establece una propuesta de lograr asociar a los agricultores de palta Hass del centro poblado de Buenavista, conociendo los resultados mediante un análisis y con fuentes de apoyo consultadas se plantea una propuesta acorde a la realidad. La propuesta que se establece en la presente tesis es asociarse, aunque se presenta una serie de limitaciones para hecho tenemos que trabajar cuatro puntos de los cuales son: la asistencia técnica, cultura cooperacional, confianza y comunicación y el manejo de agro exportación. La propuesta se justifica en que construirá a lograr un desarrollo local, beneficiando directamente a los principales protagonistas del proyecto. Al final del estudio se tiene que los agricultores agrícolas trabajen conjuntamente afrontando la situación actual.

Recomendaciones

VI. RECOMENDACIONES

- 6.1 Se recomienda a los agricultores tomen en cuenta los indicadores que influyen para la Asociatividad que trabajen cada uno debido que a largo tiempo se convierten en debilidades para formalizar una Asociatividad.
- 6.2 Se recomienda a los agricultores de Buenavista integrarse a productores de su mismo rubro para conseguir una capacidad de producción esperada por el cliente potencial.
- 6.3 Se recomienda a futuros investigadores a eliminar las brechas de falta de asistencia técnica, cultura cooperacional, la falta de confianza y comunicación y manejo de agro exportación con la finalidad para formalizar una Asociatividad.

Propuesta

VII. PROPUESTA

Después de haber realizado un análisis de resultados, la propuesta que se plantea en el presente trabajo se orienta a lograr eliminar los factores que limitan para formalizar una Asociatividad a los agricultores de palta Hass del centro poblado de Buenavista.

7.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

En la continua búsqueda por encontrar los factores limitantes para formalizar la Asociatividad de productores de palta Hass del centro poblado de Buenavista, se diagnosticó que la falta de asistencia técnica tiene un déficit de 58%, la cultura cooperacional tiene un déficit de 51%, la falta de confianza y comunicación tiene un déficit de 57% y el manejo de agro exportación un déficit de 41% de manera que de estas brechas limitantes no se puede lograr formalizar la Asociatividad tiene un porcentaje bajo. Para lo cual se tiene que trabajar individualmente cada una de los factores limitantes y con el paso del tiempo lleguemos a cumplir la meta que se desea lograr.

7.2 OBJETIVOS

7.2.1 OBJETIVO GENERAL

Eliminar las brechas que impiden la Asociatividad para la exportación.

7.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Desarrollar acciones para alcanzar los niveles de la de asistencia técnica
- Desarrollar acciones para alcanzar los niveles de la cultura cooperacional
- Desarrollar acciones para alcanzar los niveles de la falta de confianza y comunicación
- Desarrollar acciones para alcanzar los niveles del manejo de agro exportación.

7.2.2.1 la falta de asistencia técnica

¿Qué objetivo buscamos? Eliminar las brechas que impiden la Asociatividad para la exportación.					
¿Qué resultados esperamos? Desarrollar acciones para alcanzar los niveles de la de asistencia técnica					
¿Cómo lo vamos a lograr? Brindando capacitaciones gratuitas, con talleres informativas sobre la asistencia técnica.					
Actividades que nos asegura el área	Unidad de medida	Metas que logremos	Presupuesto estimado	Fecha de cumplimiento	Responsables de la acción
Área de la municipalidad	Se realizará dos veces por mes.	Son 70 agricultores de palta Hass.	será un gasto de 2500 soles por cuatro meses.	15/01/18 30/01/18 15/02/18 28/02/18 15/03/18 30/03/18 15/04/18 30/04/18	Zulma jeri campana de SIERRA EXPORTADORA PROM PERU

Tabla N°3.5. de acuerdo a los datos encontrados, se está trabajando la brecha de asistencia técnica para saber cómo se ha desarrollado y que objetivos deseamos alcanzar. se establecido fechas para las ejecuciones de las capacitaciones y la información será brindada por profesionales expertos en el tema.

7.2.2.2 la cultura cooperacional

¿Qué objetivos buscamos? Eliminar las brechas que impiden la Asociatividad para la exportación.					
¿Qué resultados buscamos? Desarrollar acciones para alcanzar los niveles de la cultura cooperacional					
¿Cómo lo vamos a lograr? Con talleres de integración y desarrollo de valores.					
Actividades que nos asegura el área	Unidad de medida	Metas que lograremos	Presupuesto estimado	Fecha de cumplimiento	Responsables de acción
Área de la municipalidad.	Se realizará dos veces por mes.	Los 70 agricultores de palta Hass.	S/2500 soles	15/01/18 30/01/18 15/02/18 30/02/18 15/03/18 30/03/18 15/04/18 30/04/18	IICA MINCETUR FAO SUNAT

Tabla N°3.6. de acuerdo a los datos encontrados, se está trabajando la brecha de la cultura cooperacional para saber cómo se ha desarrollado y que objetivos deseamos alcanzar.se establecido fechas para las ejecuciones de las capacitaciones y la información será brindada por profesionales expertos en el tema.

7.2.2.3 la confianza y comunicación

¿Qué objetivos buscamos? Eliminar las brechas que impiden la Asociatividad para la exportación.					
¿Qué resultados buscamos? Desarrollar acciones para alcanzar los niveles de la falta de confianza y comunicación					
¿Cómo lo vamos a lograr? charlas informativas también se les dará incentivos para que participen en grupos y compartan experiencias.					
Actividades que nos asegura el área	Unidad de medida	Metas que lograremos	Presupuesto estimado	Fecha de cumplimiento	Responsables de acción
Área de la municipalidad.	Los 70 agricultores de la palta Hass.	Se realizará dos veces al mes.	S/2500 soles	10/01/18 20/01/18 10/02/18 20/02/18 10/03/18 20/03/18 10/04/18 20/04/18	IICA FAO MINCETUR SENASA

Tabla N°3.7. de acuerdo a los datos encontrados, se está trabajando la brecha de la confianza y comunicación para saber cómo se ha desarrollado y que objetivos deseamos alcanzar.se establecido fechas para las ejecuciones de las capacitaciones y la información será brindada por profesionales expertos en el tema.

7.2.2.4 el manejo de agro exportación

¿Qué objetivos buscamos? Eliminar las brechas que impiden la Asociatividad para la exportación					
¿Qué resultados buscamos? Desarrollar acciones para alcanzar los niveles del manejo de agro exportación					
¿Cómo lo vamos a lograr? taller de agro exportación y charlas informativas de exportación.					
Actividades que nos asegura el área	Unidad de medida	Metas que lograremos	Presupuesto estimado	Fecha de cumplimiento	Responsables de acción
Área de la municipalidad.	Se realizara dos veces al mes.	Los 70 agricultores de palta Hass.	S/2500	10/01/18 20/01/18 10/02/18 20/02/18 10/03/18 20/03/18 10/04/18 20/04/18	PROMPERU CAMARA DE COMERCIO ADEX EXPORTA FACIL

Tabla N°3.8. de acuerdo a los datos encontrados, se está trabajando la brecha del manejo de agro exportación para saber cómo se ha desarrollado y que objetivos deseamos alcanzar. se establecido fechas para las ejecuciones de las capacitaciones y la información será brindada por profesionales expertos en el tema.

VII. REFERENCIAS

Adex (2016). Acción de exportadores. recuperado de

<http://www.adexdatatrade.com/>

Angulo, R. (2016). Implementación del proyecto conjunto de cultivo de palta Hass con productores de la región e incremento de exportaciones en empresa agroindustrial camposol – año 2014. (Tesis prepago). Universidad nacional de Trujillo, Trujillo.

Cárdenas, C y Figueroa, Z. (2015). El mercado canadiense; una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta Hass peruana; periodo 2016-2020. (Tesis prepago). Universidad privada del norte, Trujillo.

Cruz, B y Chachapoyas, F. (2016). Factores en la cadena de valor que limitan el proceso de comercialización internacional de la palta Hass en la asociación augusta López arenas de Pitipo – Lambayeque en el 2014. (Tesis pregrado). Universidad privada juan Mejía baca, Chiclayo. Recuperado de

http://repositorio.umb.edu.pe/bitstream/UMB/58/1/Tesis%20Cruz%20Bravo%20_%20Chachapoyas%20Flores.pdf

Coronel, G y Velásquez, Q. (2016). Oportunidad de negocio en el mercado japonés para la exportación peruana de palta Hass de la región la libertad, año 2016. tesis para optar el título profesional de licenciado. Universidad privada del norte, Trujillo.

FAO (2016). Organización de las naciones unidas para la alimentación y la agricultura. recuperado de

<http://www.fao.org/unfao/procurement/general-information/es/>

IICA (2015). Instituto interamericano de cooperación para la agricultura. Recuperado de

<http://www.iica.int/sites/default/files/publications/files/2015/b3246e.pdf>

Mejía, P. (2011). Asociatividad empresarial como estrategia para la internacionalización de las pymes. Tesis para obtener la maestría. Universidad andina simón bolívar, ecuador. Recuperado de

<http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2269/1/T0937-MBA-Mej%C3%ADa-Asociatividad.pdf>

Minagri (2015). Recuperado de

<http://www.minagri.gob.pe/portal/publicaciones-y-prensa/noticias-2017/18158-agricultura-y-riego-promueve-articulacion-institucional-en-la-libertad>

Montes, G. (2016). Asociatividad en los productores como estrategia de internacionalización. Para optar el título de bachiller. Universidad de Ayacucho Federico froebel, Ayacucho. Repositorio de

<http://repositorio.udaff.edu.pe/handle/20.500.11936/54>

Rosales, A. (1997). Recupero de

http://www.cei.org.ni/images/file/manual_asociativ.pdf

Sáez, E. (2006). En los límites de las relaciones asociativas y las cambiarias. Recuperado de

<file:///C:/Users/gutierrez/Downloads/6161-12528-1-PB.pdf>

Trade Map (2017) recuperado de

<http://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es&AspxAutoDetectCookieSupport=1>

Vásquez, M y zapata, M. (2015). Estudio de los factores que influyen en la Asociatividad de los productores de mango del valle Motupe – olmos. Tesis para obtener el título de economista. Universidad católica santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Recuperado de

http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/27/1/TL_VasquezMarrufopilar_ZapataMedinaJoseLuis.pdf

Vargas, T y Ticlla, O. (2012). Los factores que favorecen o limitan el fortalecimiento del capital social en los procesos de Asociatividad. El caso de la red de microempresarias de confecciones de san juan de Lurigancho. Tesis para optar el grado de magister en gerencia social. Pontificia universidad católica del Perú, lima. Recuperado de

<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/762/browse?value=Vargas+Torres%2C+Jorge+Ernesto&type=author>

ANEXOS

Anexo 01. Encuesta

La presente encuesta es realizada por una estudiante Doris Karina Gutiérrez cruz estudiante de negocios internacionales del X ciclo de la universidad cesar vallejo.

- **Información General**

1. Información primaria del agricultor.

Edad:

sexo:

- a. 25 a 45 años
- b. 46 a 65 años
- c. 66 a más

- a. M
- b. F

2. Tiempo que lleva dedicado a la actividad agrícola:

- a. 11 años a mas
- b. 6 a 10 años
- c. 1 a 5 años

3. La propiedad es:

- a. Personal
- b. familiar
- c. por alquiler

- I. NUMERO DE ASISTENCIA TECNICA.

4. ¿Cuántos técnicos profesionales contrata para sus capacitaciones o asistencia técnica?

- a. 6 a 10
- b. 1 a 5
- c. Ninguno

5. ¿Recibe asistencia técnica y capacitación por parte de alguna entidad?

- a. Senasa
- b. Municipalidad
- c. Universidad

6. ¿número de veces que ha recibido capacitaciones o asistencia técnica?

- a. 11 a 15
- b. 6 a 10
- c. 1 a 5

7. Frecuentemente reciben capacitaciones o asistencia técnica:

- a. si
- b. a veces
- c. no

II. CULTURA DE COOPERACION

8. ¿pertenece actualmente a alguna asociación y/o gremio?
a. Si b. a veces c. no
9. ¿pertenece usted a algún modelo asociativo de productores de palta?
a. Si b. a veces c. no
10. ¿estaría dispuesto a formar parte de un modelo asociativo?
a. Si b. a veces c. no
11. La creación de un modelo asociativo, ¿representaría un mecanismo de cooperación? Esto sería para ustedes
a. Excelente b. bueno c. malo
12. ¿conoce usted los servicios que presta un modelo asociativo?
a. Si b. a veces c. no

III. NIVEL DE CONFIANZA Y COMUNICACIÓN

13. ¿Cuál de estos factores que en su opinión no le ayuda asociarse?
a. Falta de cooperación
b. Individualismo de los agricultores
c. Irresponsabilidad de los agricultores

IV. NIVEL DE PARTICIPACION DE LOS AGRICULTORES

14. ¿participa en las reuniones comunales?
a. Mucho b. poco c. nada
15. ¿con que frecuencia asiste a las asambleas convocadas por la municipalidad?
a. Mucho b. poco c. nada
16. ¿participa en las ollas comunes de la comunidad?
a. Si b. a veces c. no

V. NIVEL DE FINANCIAMIENTO

17. ¿hace uso de financiamiento?
a. Si b. a veces c. no
18. Formas de financiamiento de su negocio
a. créditos bancarios b. préstamos personales c. ingresos propios
19. ¿cuáles son los problemas que afronta en un crédito?
a. La propiedad b. dificultad para reunir los requisitos
c. demora en el desembolso

VI. GRADO DE INFORMACION

20. Como les beneficia esta información sobre la agricultura:

- a. Llevar acabo procesos de evaluación o certificación
- b. Investigación del producto al mercado
- c. Incrementar la productividad del negocio

21. ¿conoce los programas de financiamiento?

- a. Si
- b. a veces
- c. no

VII. GRADO DE CAPACIDAD DE GESTION EMPRESARIAL.

22. ¿Qué tipos de servicios le gustaría recibir de un modelo asociativo?

- a. Asesoría en negocios internacionales
- b. Información, capacitación y asistencia técnica
- c. Acompañamiento para el mejoramiento del cultivo y la productividad

23. ¿Qué variedades de palta cultiva?

- a. Hass
- b. fuerte
- c. criolla

24. señale como pone precio a su producto:

- a. en función del estado
- b. precio de mercado
- c. precio del comprador

25. trabaja con otros cultivos de forma:

- a. de manera conjunta
- b. en otras hectáreas
- c. no

26. Forma de contabilizar las operaciones realizadas por el negocio:

- a. contabilidad general
- b. contabilidad informal
- a, no lleva

27. ¿a qué tipo de clientes le vende su producción?

- a. agroindustria
- b. mayorista
- c. minorista

28. ¿ha adquirido usted información, técnica, equipo y/o herramientas en los últimos años?

- a. si
- b. a veces
- c. no

VIII. GRADO DE FRACCIONAMIENTO DE LA TIERRA

29. ¿Cuántas áreas de cultivo son de palta?

- a. 11 ha a mas
- b. 6 a 10 ha
- c. 1 a 5 ha

IX. NIVEL DE MANEJO DE AGRO EXPORTACION

30. ¿cuenta con certificados de calidad?

- a. Si
- b. a veces
- c. no

31. ¿conocen los mercados de exportación y sus exigencias?

- a. Si
- b. poco
- c. no

32. ¿saben cuáles son las ventajas comerciales para su producto?

- a. Si
- b. a veces
- c. no

Anexo 02. FICHA DE ANALISIS DOCUMENTAL

Tabla N°3.9. Ficha documental.

Factores que limitan la Asociatividad para la exportación de la palta Hass del centro poblado de Buenavista - CHAO, libertad – 2017.		
INDICADORES	SITUACION	FUENTE
<p>Requisitos técnicos del mercado internacional:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entidades que regulan • Procedimiento de importación • Requisitos físicos, químicos, microbiológicos y sensoriales • Requisitos fitosanitarios • Buenas prácticas agrícolas • Comercialización 		<p>http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/1517/palta%20fresca.pdf?sequence=1</p> <p>http://legacy.intracen.org/marketanalysis/MacMap.aspx</p> <p>https://www.fda.gov/aboutfda/transparency/basics/enespanol/ucm196467.htm</p> <p>http://www.mincetur.gob.pe/</p>
Volumen de exportación		<p>http://www.trademapp.org/Index.aspx?lang=es&AspxAutoDetectCookieSupport=1</p>

Tabla N°3.3. Puntajes alcanzados de la encuesta aplicada

FACTOR	Puntuje Maximo	%	RESPUESTAS DE LOS AGRICULTORES	%
Numero de asistencia tecnica	840	15%	483	9%
Nivel de cultura cooperacion	1050	19%	538	10%
Nivel de confianza y comunicaci3n	210	4%	151	3%
Nivel de participacion de los agricultores	630	12%	501	9%
Nivel de financiamiento	630	12%	524	10%
Grado de informacion	420	8%	300	5%
Grado de capacidad de gestion empresarial	1680	31%	1201	22%
Grado de fraccionamiento de la tierra	210	4%	136	2%
Nivel de manejo de agro exportacion	630	12%	256	5%
TOTAL	5460	100%	3698	75%

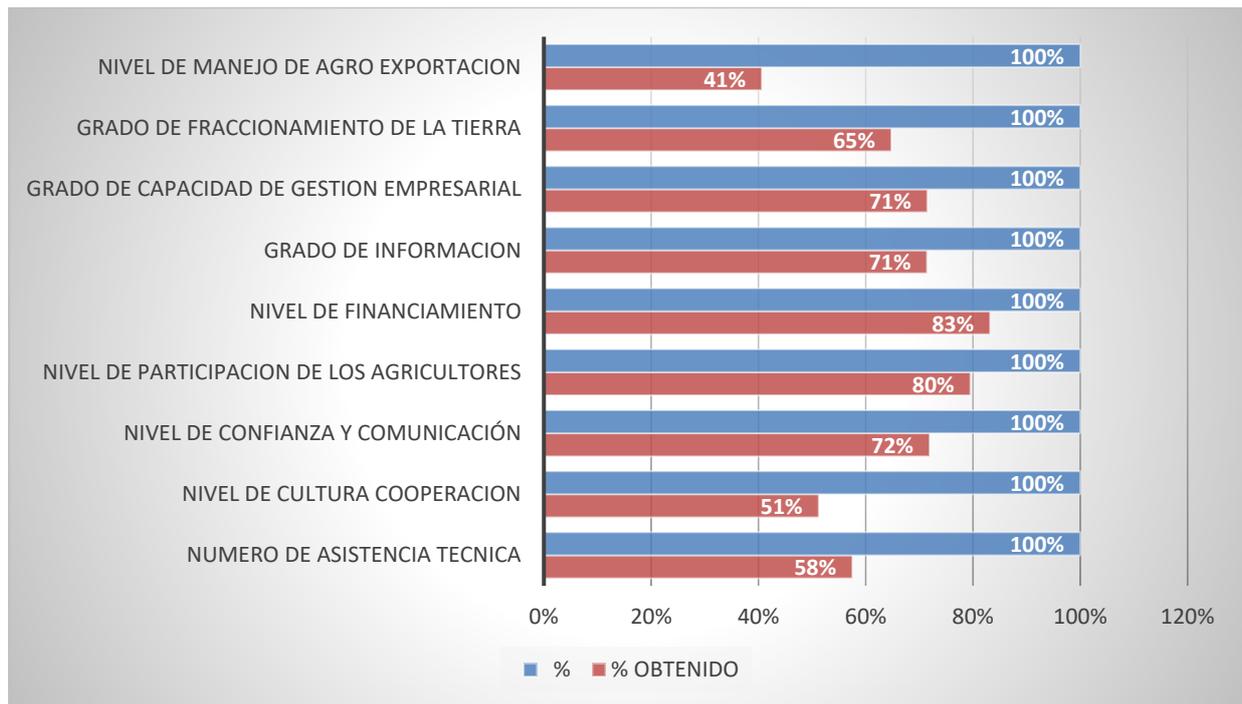
Nota. Se trabaj3 cada indicador sac3ndole puntajes m3ximos y respuestas de los agricultores de acuerdo a test de cuestionario se analiz3 cada uno.

Tabla N°3.4 Porcentajes por cada indicador alcanzados.

FACTOR	Puntuje Maximo	%	ESTAS DE LOS AGRICUL	%
Numero de asistencia tecnica	840	100%	483	58%
Nivel de cultura cooperacion	1050	100%	538	51%
Nivel de confianza y comunicaci3n	210	100%	151	72%
Nivel de participacion de los agricultores	630	100%	501	80%
Nivel de financiamiento	630	100%	524	83%
Grado de informacion	420	100%	300	71%
Grado de capacidad de gestion empresarial	1680	100%	1201	71%
TOTAL	5460		3698	75%

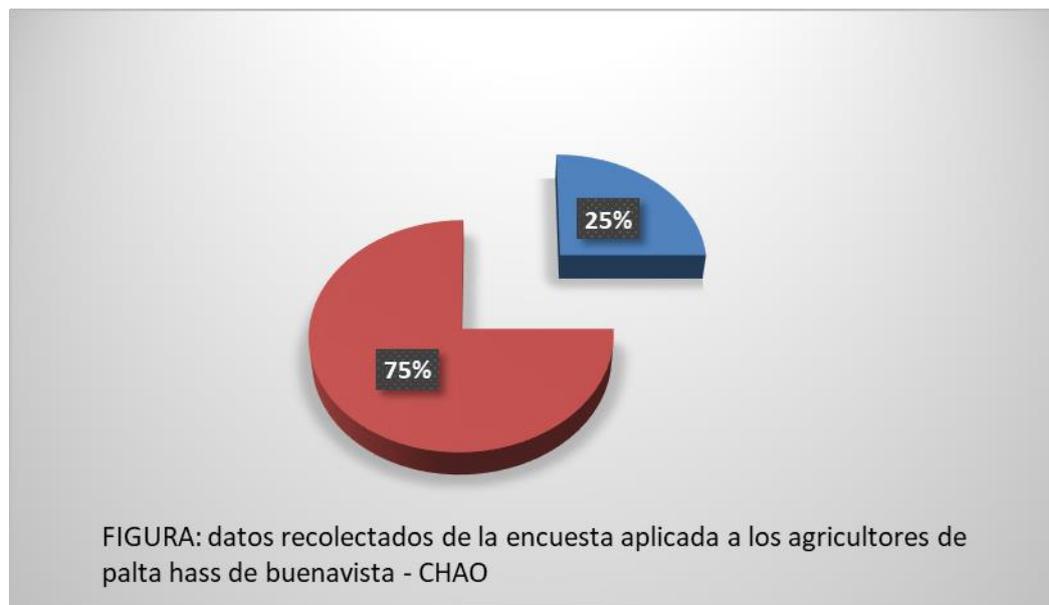
Nota. De acuerdo a los datos recolectados del cuestionario se ha logrado trabajar cada indicador y sacar un porcentaje para saber, cu3les de estos indicadores trabajos son la debilidad del grupo de agricultores.

Grafico 3.3. % alcanzados por cada indicador.



Nota. Se trabajó mediante un Excel y con una aplicación de un cuestionario, de acuerdo a los resultados obtenidos observamos que tenemos cuatro indicadores que son las debilidades para formalizar una Asociatividad.

Figura N°3.4. % obtenidos por las encuestas.



Nota. De acuerdo a los datos trabajados se realizó una sumatorio de la respuesta de los agricultores y resulto que el 75% tiene trabajo a su favor de lo cual el 25% nos hace falta trabajar para poder realizar una Asociatividad.

Tabla N°3.5. Entidades que regulan.

SENASA	APHIS
<p>“Servicio Nacional de Sanidad Agraria”. Es el organismo público, nacional, descentralizado del ministerio de agricultura de Perú, en materia de sanidad agraria, con autonomía técnica, administrativa, económica y financiera. Brinda los servicios de inspección, verificación y certificación fitosanitaria y zoonosanitaria, diagnóstica, identifica y provee controladores biológicos.</p>	<p>“animal and plant health inspection service” – servicio de inspección de animales y plantas. APHIS es la institución encargada de supervisar que se cumplan con los términos generales desde el punto de vista fitosanitario. Esta agencia exige que la gran mayoría de las frutas y hortalizas importadas desde Perú sean sometidas a una inspección y a un proceso de desinfección que asegure la ausencia de plagas y enfermedades nocivas antes del ingreso de los productos al mercado norteamericano.</p>

Fuente: PROMPERU

Nota. Estas dos entidades realizan un estudio antes de poder lograr exportar son encargadas de verificar si el producto está libre de daños.

Tabla N°3.6. Procedimiento de Exportación.

PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACION
<p>Los productos que ingresan a EE.UU. son generalmente inspeccionados a su arribo al puerto. Los pasos que la autoridad sanitaria realiza al ingreso de los alimentos están regulados por el animal and plant health inspection service (APHIS). Se considera realizar un examen físico, un examen en el muelle o un examen de muestras con la finalidad de asegurar que el producto cumpla con la legislación correspondiente y que no se superen los límites máximos permitidos de residuos químicos que puedan presentarse en el producto.</p>

Fuente: PROMPERU

Nota. El procedimiento de exportación lo promueve FDA para realizar los procesos de exportación y no tener problemas a futuro.

Tabla N°3.7. Requisitos físicos, químicos, microbiológicos y sensoriales.

REQUISITOS	
Grado N 1 U.S.	<p>Consiste en las plagas con características similares de la variedad que son maduras pero no demasiado maduras, bien formados, limpios, bien coloreados, en buen estado y que están libres de descomposición, la antracnosis, y lesión de congelación y están libres del daño causado por las contusiones, cortes u otras roturas de piel, vástagos tirados, enrojecimiento o decoloración similar, cicatrices o sarna, quemadura, escaldaduras por el sol o quemaduras por spray, punto del cercospora, otras enfermedades, insectos o los medios mecánicos u otros.</p>
Grado Combinación U.S.	<p>Es una combinación de paltas de los grados N° 1 US y de los grados N° 2 US: con tal que por lo menos 60% por cuenta de las plantas en cada envase cumplan los requisitos del grado N° 1 US</p>
Grado U.S. N° 2	<p>Las paltas de las características similares de la variedad que son maduras pero no se han coloreado, demasiado maduras, bastante bien formadas, limpias, en buen estado y que están libres de descomposición y lesión de congelación y están libres del daño grave causado por la antracnosis, las contusiones, los cortes o las otras roturas de piel, vástagos extraídos, enrojecimiento o decoloración similar, las cicatrices o sarna, quemadura, escaldaduras por el sol o quemaduras por spray, manchas de cercospora otra enfermedades, insectos o medios mecánicos.</p>

Grado N° 3 U.S.	consiste en las paltas de las características similares de variedad que son maduros pero no demasiado maduros, que no son severamente deformes y que están libres de decaimiento y están libres del daño grave causado por la antracnosis y están libres del daño grave causado por lesión de congelación, las contusiones, cortes u otras roturas de piel, vástagos extraídos, el enrojecimiento o decoloración similar, las cicatrices o la sama, quemadura, el escaldadura por el sol o quemaduras por spray, manchas del cercospora, otras enfermedades, insectos ,suciedad o mecánico u otros medios.
sin clasificar sin clasificar	Consiste en las paltas que no se han clasificado de acuerdo con grados precedentes. El término “no clasificado” no es un grado en el sentido de estos estándares, sino se proporcionar como designación para demostrar que no se ha aplicado ningún grado a la porción.

Fuente: PROMPERU

Nota. Estos requisitos de grados son para evaluar cada uno de ellos ya que evitaría que se exporte con problemas y que nos rechacen la mercadería.

Tabla N°3.8. Requisitos fitosanitarios.

REQUISITOS FITOSANITARIOS
Las plantas de producción tanto como las empacadoras deberán contar con un permiso y certificado por parte de SENASA. El producto debe estar libre de las plagas y enfermedades indicadas en el numeral. Para evidenciar el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios, se deberá contar con un certificado fitosanitario emitido por SENASA, cumpliendo con las regulaciones fitosanitarias establecidas por la organización de protección fitosanitaria (ONPF), por el cual certifica que las plantas y productos vegetales han sido inspeccionados y son considerados libres de enfermedades, plagas cuarentenarias y otras plagas perjudiciales. La inspección comienza por los documentos, si estos están en orden, el inspector puede dar el pase o en su defecto y si así lo considera, inspeccionar físicamente parte del embarque. Por lo menos tiene la autoridad para hacerlo. Si fuera el caso que se encontrará, algún insecto vivo, el embarque será rechazado.

Fuente: PROMPERU

Nota. Los requisitos fitosanitarios lo entregan SENASA para garantizar la calidad del producto que se lograra exportar a dicho mercado.

Tabla N°3.9. Buenas prácticas agrícolas.

BUENAS PRACTICAS AGRICOLAS
Las buenas prácticas agrícolas buscan mantener la confianza del consumidor en la calidad y seguridad de los alimentos; minimizar el impacto negativo en el medio ambiente, mientras se observa la naturaleza y la vida salvaje; reducir el uso de agroquímicos; mejorar la utilización de los recursos naturales y asegurar una actitud responsable hacia la salud y seguridad de los trabajadores. No son obligatorias para la exportación, pero se recomienda su implementación por fines contractuales. Para evidenciar el cumplimiento de las BPA, se debe contar con un certificado emitido por un organismo de certificación de BPA, de preferencia acreditado o según lo estipulado por el comprador, donde se asegure el cumplimiento de los requisitos establecidos para las buenas prácticas agrícolas aplicados al cultivo de paltas frescas de acuerdo a las disposiciones de EE.UU.

Fuente: PROMPERU

Nota. Las buenas prácticas agrícolas no solo es la calidad del producto, sino que también intervienen las buenas costumbres de los agricultores y vestimenta para cuidar el producto.

Tabla N°3.10. Comercialización

COMERCIALIZACION	
Envase	La mayoría de importadores, compradores y fabricantes de envases suelen elegir el tipo de material para luego poder utilizarlos e incluirlos como: cajas de cartón corrugado o tablero de fibra y bandejas de cartón.
Embalaje	Por la naturaleza del producto el embalaje de las paltas coincide con su envase.
Marcado y Etiquetado	<p>- Envases destinados a la venta al por mayor</p> <p>Naturaleza del producto: si el producto no es visible desde el exterior cada envase (o lote para productos presentados a granel) deberá ser etiquetado con el nombre del producto y facultativamente con el nombre de la variedad y/o tipo comercial.</p> <p>- Envases destinados a la venta al por mayor.</p> <p>Se tiene que tomar en cuenta varios puntos para el envase como: identificación, nombre y dirección del exportador, envasador y/o expedidor. Código de identificación, naturaleza del producto, nombre del producto, nombre de la variedad, origen del producto, país de origen, identificación comercial, categoría, entre otros.</p>

Fuente. PROMPERU

Nota. Para la comercialización a Norteamérica se debe cumplir con muchos requisitos uno de ellos es cumplir con el etiquetado, embase y entre otros todo esto se maneja de cuerdo al cliente como lo requiera.

Tabla N°3.11. Volúmenes de exportación de Perú a otros países.

Volumen de Exportación de la palta Hass				
	2014	2015	2016	2017
CHILE	4,119.485.198	146,644.368	9,990.478.114	1,654.461.186
CANADA	1,216.505.271	7,218.881.746	4,438.913.682	1,375.756.726
EE.UU	15,486.452.720	15,735.747.710	1,618.4861.320	18,024.803.920
FRANCIA	21,120	497,759.168	4,664.317.566	7,067.336.351
HONG KONG	1,330.053.476	1,142.977.932	1,192.566.185	1,689.309.258

Fuente. Cámara de comercio

Nota. Se presenta los volúmenes de exportación de Perú a diferentes países, lo cuales se detalla las toneladas que se exporta por año y que más realiza es EE.UU. por tener la adquisición más elevada.

FOTOS.



Foto N° 1. Agricultor de palta Hass.



Foto N° 2. Dedicada a la agricultura de palta Hass.



Foto N°3. Agricultor que no desea pertenecer a una Asociatividad



Foto N° 4. Dedicán la mitad a palta y la otra a maíz.



Foto N°5. Alcalde dedicado a la agricultura.