



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**Asociatividad como estrategia para la exportación del mango Kent
en los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

AUTORAS:

Cumpa Melgar, Gabriela Francisca (ORCID: 0000-0003-1457-418X)

Tesen Guerra, Lucero Del Carmen (ORCID: 0000-0003-0099-997X)

ASESORES:

Mba. Jiménez Boggio, Danna Johana (ORCID: 0000-0002-8034-211X)

Dr. Echeverria Jara, José Focion (ORCID: 0000-0001-6750-0032)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Marketing y Comercio Internacional

CHICLAYO – PERÚ

2021

Dedicatoria

Este trabajo de investigación está dedicado a nuestros familiares especialmente a nuestros padres y hermanos que con su apoyo, amor, comprensión, consejos y ejemplo a seguir fueron nuestro motor y motivo para seguir adelante.

Gabriela y Lucero

Agradecimiento

En primer lugar, agradecemos a Dios por estar siempre a nuestro lado, nunca dejarnos, ni desampararnos, brindándonos sabiduría y conocimiento para terminar la carrera profesional, a pesar de las adversidades que se nos han presentado.

En segundo lugar, agradecemos a nuestros padres que también estuvieron ahí apoyándonos, motivándonos para seguir adelante y no rendirnos.

Y finalmente agradecemos a nuestros asesores de tesis por brindarnos paciencia, apoyo, dedicación y conocimiento para que este trabajo de investigación se realice satisfactoriamente.

Gabriela y Lucero

Índice de contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas	vi
Índice de figuras	vii
Resumen	ix
Abstract	x
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	2
III. METODOLOGÍA.....	19
3.1 Tipo y Diseño de Investigación.....	19
3.2 Variables y operacionalización.....	20
3.2.1. Variable independiente: Asociatividad	20
3.2.2. Variable dependiente: Exportación	20
3.2.3. Operacionalización	20
3.3 Población y muestra.....	27
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad..	29
3.5 Procedimientos.....	32
3.6 Métodos de análisis de datos.....	32
3.7 Aspectos éticos.....	33
IV.RESULTADOS Y DISCUSIÓN	34
Resultado 1: Estado Actual de los Productores de mango Kent del distrito de Insculas, Olmos.....	34
Resultado 2: Factores Influyentes para la Exportación Directa del mango Kent.....	57
Resultado 3 : Proceso de asociatividad para la exportación directa del mango Kent en los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque..	69

V. CONCLUSIONES	75
VI. RECOMENDACIONES	76
REFERENCIAS	77
ANEXOS	84

Índice de tablas

Tabla N°01	34
Tabla N°02	35
Tabla N°03	36
Tabla N°04	37
Tabla N°05	38
Tabla N°06	39
Tabla N°07	40
Tabla N°08	41
Tabla N°09	42
Tabla N°10	43
Tabla N°11	44
Tabla N°12	45
Tabla N°13	46
Tabla N°14	47
Tabla N°15	48
Tabla N°16	49
Tabla N°17	50
Tabla N°18	51
Tabla N°19	52
Tabla N°20	53
Tabla N°21	54
Tabla N°22	55
Tabla N°23	56
Tabla N°24	65
Tabla N°25	66

Índice de figuras

Figura 1: Volumen	35
Figura 2: Rendimiento	35
Figura 3: Inocuidad.....	36
Figura 4: Precio promedio	37
Figura 5: Inocuidad.....	38
Figura 6: Verificación de campos	39
Figura 7: Buenas prácticas de agricultura	40
Figura 8: Comercialización.....	41
Figura 9: Requisitos	42
Figura 10: Asociatividad	43
Figura 11: Exportación adecuada.....	44
Figura 12: Asociación.....	45
Figura 13: Nivel de confianza	46
Figura 14: Grado de compromiso	47
Figura 15: Conocimiento de Inteligencia Comercial	48
Figura 16: Herramientas utilizadas en Inteligencia Comercial.....	49
Figura 17: Beneficios al asociarse.....	50
Figura 18: Formas de asociarse.....	51
Figura 19: Conocimiento del proceso de asociarse.....	52
Figura 20: Asistencia a capacitación	53
Figura 21: Asesor legal	54
Figura 22: Disponibilidad de tiempo	55
Figura 23: Proceso de formalización	56
Figura 24: Exportación de Mango	57
Figura 25: Proceso de Asociatividad	58
Figura 26: Beneficios.....	59
Figura 27: Precio.....	61
Figura 28: Estructura idónea para determinar el precio	62

Figura 29: Características del contenedor.....	63
Figura 30: Proceso de Exportación	64

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general proponer la asociatividad como estrategia para lograr la exportación del mango Kent en los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque. Teniendo a su vez como objetivos específicos diagnosticar el estado actual de los productores del mango Kent de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque; identificar los factores influyentes para la Exportación Directa del mango Kent y diseñar el proceso de asociatividad para la exportación directa del mango Kent en los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque. Se realizó una investigación de tipo descriptiva aplicada con un diseño no experimental. Para la recolección de datos se utilizaron las siguientes poblaciones; los productores de la localidad de Insculas; los expertos en comercio exterior y asociatividad; y los documentos comerciales y formatos. Utilizando como técnicas encuesta, entrevista y análisis documental, con sus instrumentos cuestionario, guía de entrevista y guía de análisis de documentos. De acuerdo a los resultados; se concluyó que los productores de la localidad de Insculas, Lambayeque tienen un perfil emprendedor, puesto que, son comprometidos en su trabajo, el trabajo en equipo no es un impedimento, porque tienen un grado de confianza muy alto. Donde también se concluye que los factores influyentes para la Exportación Directa del mango Kent son: documentos, beneficios, utilidad, precio, país de destino, proceso de exportación. De acuerdo a lo investigado, el precio FOB por cada caja exportada sería de USD 3.54, lo cual estaría siendo equivalente ante el mercado internacional, considerando que en su primera exportación su mercado objetivo acuerdo a lo investigado sería Países Bajos, ya que los dos últimos años su participación representa la más alta concentración de demanda con envíos mayores aproximados a los US\$109, 183,751 y US\$ 69, 652,336.

Palabras clave: Asociatividad, exportación, estrategia, mango Kent.

Abstract

The present research work had as a general objective to propose associativity as a strategy to achieve the export of Kent mango in the producers of the town of Insculas, Olmos, Lambayeque. Having as specific objectives to diagnose the current status of Kent mango producers in the town of Insculas, Olmos, Lambayeque; Identify the influencing factors for the Direct Export of the Kent mango and design the associativity process for the direct export of the Kent mango in the producers of the town of Insculas, Olmos, Lambayeque. An application descriptive type investigation was conducted with a non-experimental design. The following populations were used for data collection; the producers of the town of Insculas; the experts in Foreign Trade and Associativity; and commercial documents and formats. Using as techniques survey, interview and documentary analysis, with its instruments questionnaire, interview guide and document analysis guide. According to the results; it was concluded that the producers of the town of Insculas, Lambayeque have an entrepreneurial profile, since, they are engaged in their work, teamwork is not an impediment, because they have a very high degree of confidence. Where it is also concluded that the influential factors for the Direct Export of Kent mango are: documents, benefits, utility, price, country of destination, export process. According to what was investigated, the FOB price for each exported box would be USD 3.54, which would be equivalent to the international market, considering that in its first export its target market according to what was investigated would be the Netherlands, since the last two years, its participation represents the highest concentration of demand with shipments greater than US \$ 109, 183,751 and US \$ 69, 652,336.

Keywords: Associativity, export, strategy, Kent mango.

I. INTRODUCCIÓN

El problema de los productores de Insculas en el Distrito de Olmos no se encuentra en la producción, cada uno de ellos cuentan con un promedio de 15 hectáreas, además de saber acerca de todo el proceso de la cosecha y siembra del mango, asimismo el cuidado de las plagas, cada uno de estos productores venden su producto a empresas para que sea exportado, cumpliendo con la demanda que exige el mercado, pero por la falta de conocimiento sobre los beneficios que trae la asociatividad, siguen siendo solo vendedores locales y nacionales.

Se trabajó el problema de investigación siguiente: ¿Se logrará la exportación del mango Kent en los productores de Insculas, Olmos a través de la asociatividad?

Teniendo como Justificación del estudio: a) Justificación Práctica: La investigación es de gran importancia porque son pocas las investigaciones que se encargan de implementar la asociatividad como estrategia para lograr la exportación de ciertos productos a mercados específicos generando beneficios económicos y afrontando colectivamente problemas comerciales, financieros, organizacionales, etc. se dará solución al problema implementando la asociatividad como estrategia para la exportación del mango Kent, asimismo con estrategias sobre cómo adecuarse a normas internacionales, conocer los documentos de exportación, analizando lo que se requiere para realizar una exportación, b) Justificación Teórica: La investigación también será de gran ayuda como un trabajo previo, para futuros profesionales que ejecuten investigaciones relacionadas con las teorías la fuente de La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), donde podrán guiarse de esta investigación, c) Justificación Metodológica: La investigación utilizará de manera relevante las técnicas e instrumentos, para poder implementar la asociatividad como estrategia para lograr la exportación a los productores del distrito de Olmos. Además, de aplicar las teorías y los conocimientos obtenidos durante la formación profesional, para identificar las barreras y dar solución a ello para la

internacionalización y d) Justificación Social: La investigación generará más empleo para los pequeños productores y una mayor competitividad y rentabilidad económica.

Se tiene como objetivo general: Proponer la asociatividad como estrategia para lograr la exportación del mango Kent en los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque;

Y como objetivos específicos: Diagnosticar el estado actual de los productores del mango Kent de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque; Identificar los factores influyentes para la Exportación Directa del mango Kent y diseñar el proceso de asociatividad para la exportación directa del mango Kent en los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque.

Considerando la hipótesis La estrategia de asociatividad permitirá lograr la exportación del Mango Kent en los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque.

II. MARCO TEÓRICO

Para la investigación se consideró los autores nacionales siguientes:

Quillahumán y Carasas (2018), En su investigación “La asociatividad de pequeños productores como estrategia para mejorar la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo – Cusco 2015”. Tuvo como objetivo “Señalar que la asociatividad de los pequeños productores favorece a la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo.”. Utilizó un enfoque “cuantitativo y no experimental” (p.68). Tuvo como muestra 3 asociaciones ubicadas en la margen izquierda de la Región Tumbes. Utilizó como técnica encuesta con su instrumento cuestionario. Donde concluyó que los niveles de ingreso son más altos para aquellos productores que se encuentran asociados porque es más preciso para mejorar la oferta o capacidad de los productos, así como también la capacitación, el aprovechamiento de los recursos ayudan a porfiar en el mercado nacional e internacional.

Los productores de Insculas en el distrito de Olmos, no reciben ningún tipo de capacitación sobre asociatividad o exportación, así como tampoco cuentan con niveles altos de ingresos, ni de los recursos disponibles que son factores importantes para aumentar la productividad y los niveles de competitividad.

Pasapera (2018), En su investigación titulada “Propuesta de Asociatividad para la Gestión de los productores de cacao del centro poblado San Pedro de Perico - San Ignacio Cajamarca”. Tuvo como objetivo “Establecer una propuesta de asociatividad a los productores de cacao del pueblo de Perico, provincia de San Ignacio, departamento de Cajamarca”. Utilizó un enfoque “cualitativo y descriptivo” (p. 6). Tuvo como muestra 15 productores de cacao del distrito. Utilizó como instrumentos de recolección de datos una encuesta y entrevista. De esta manera concluyó que la situación de estos productores es deficiente, ya que existen restricciones en su producción agrícola como es no lograr tener un buen manejo administrativo entre agricultores; la falta de capacitación, asistencia técnica, calidad y valor agregado; poca valoración y zonas del cultivo de cacao innecesarios para vivir en un mercado más avanzado. Así como también un modelo asociativo y pasos a seguir para establecer una asociación que representa acciones conjuntas en los productores, es así que los motivos de éxito son básicamente en la confianza y sobre todo en el compromiso por parte de cada uno de los agricultores.

En Insculas estos productores del mango Kent no logran competir en un mercado actualmente exigente ya que no cuentan con un hábito de cooperación, tampoco cuentan con un buen control y manejo administrativo, valor agregado, asistencia técnica, entre otros, que les permita llegar a asociarse.

Briseño y Mas (2017), En su investigación titulada “La Asociatividad de los productores en provincia de Luya de carne de cuy en la provincia de Luya como estrategia para la exportación”. Tuvo como objetivo “Desarrollar una propuesta de

asociatividad de los productores de carne de cuy de la provincia de Luya como estrategia para la exportación.” Utilizó un enfoque “cualitativo” (p. 52). Tuvo como muestra 37 productores de cuy. Utilizó como técnica encuesta y entrevista, con su instrumento cuestionario y guía de entrevista respectivamente. En la que concluyó que el tipo de negocio de asociatividad es en darle valor a los productos, la cual logrará que se relacionen al valor o calidad, para establecer un consorcio de exportación de promoción.

Los productores de la localidad de Insculas no cuentan con compradores directos, y no saben cómo desarrollar una cadena de valor, es decir, no identifica cuáles son sus ventajas competitivas, ni a qué mercado vender su producto, no tienen una buena logística, carecen de un plan de marketing y de un estudio mercado bien estructurado.

También como autores internacionales a:

García y Ramos (2017). En su investigación titulada “Asociatividad como base del crecimiento del comercio minorista de las tiendas de barrio en la localidad de Engativá, Bogotá.” Tuvo como objetivo “Identificar los elementos necesarios para la implementación de un modelo de asociatividad en las tiendas de barrio de la localidad de Engativá. Utilizó un enfoque “cualitativo y descriptivo” (p. 30). Tuvo como muestra 292 tenderos. Utilizó como técnica encuesta con su instrumento cuestionario. En la que concluyó que es importante que un plan estratégico asociativo se ejecute dentro de las tiendas de la localidad al momento de establecer precios, lograr calidad, generar negociaciones con distribuidores y clientes finales, y principalmente lograr una gran solidez en el mercado; porque facilitará una indicación fundamental para el funcionamiento correcto del establecimiento aprovechando las mayores oportunidades y reduciendo al mínimo los riesgos.

Los productores del mango Kent en Insculas no están asociados porque tienen temor al cambio, es decir, piensan que sus pocas ganancias van a disminuir y también carecen de información sobre los beneficios que les traería al asociarse, se comprueba

los más importantes motivos de la no asociatividad no solo es la carencia de confianza sino también el miedo al cambio, ya que estos productores al desconocer las oportunidades que desaprovechan al no estar asociados hace que su negocio no sea estable ni perdure más tiempo en el mercado. Vargas (2016). En su investigación “La asociatividad como propuesta estratégica para el desarrollo microempresarial de los productores de Corchos del Municipio de Neira Caldas”. Tuvo como objetivo “Identificar un modelo de asociatividad como estrategia para el desarrollo empresarial de los productores de corcho del municipio de Neira Caldas”. Utilizó un enfoque “propositivo y descriptivo”. Tuvo como muestra 4 productores. Utilizó como técnica entrevista con su instrumento guía de entrevista. Donde concluyó que, para llegar al método de desarrollo de la industria el modelo más adecuado es de Asociatividad debido al número de participantes que empiezan en este procedimiento enfocándose al único objetivo el cual es integrarse a nuevos mercados nacionales e internacionales. Para alcanzarlo deben esforzarse en una Precooperativa de comercialización que les permita acaparar sus productos con el ingreso de nuevos mercados y así incrementar su producción, entre otros. En la actualidad los productores de Insculas en el distrito de Olmos, no tienen en cuenta a qué tipo de asociatividad deberían pertenecer; para que pueda ser beneficioso y tengan una ventaja competitiva en el mercado.

Los fundamentos que sirven de base para esta investigación son la asociatividad que según Perego (2014), define la Asociatividad, como la capacidad social de los individuos, y un recurso para distribuir y a la vez unir esfuerzos a través de la agrupación de personas para obtener mejores resultados. Es decir, es el medio de consolidación para incrementar los resultados de manera conjunta, en que los productores del mismo sector o de diferentes sectores trabajan en conjunto para establecer una nueva empresa, siendo los motivos del porque elegir la asociatividad: niveles altos de tecnología, incremento de la competencia a nivel mundial, éxito en los negocios, la disminución de costos, permite el acceso a otros mercados, como también el desarrollo de nuevas estrategias de negociación, la oferta exportable viable, incremento de sus productos, innovación permitiendo ser más competitivos.

Según el Centro de Investigación y Promoción Popular [CENDIPP] (2012) establece que es importante una asociatividad porque permite que las empresas ya sean micro, pequeñas o medianas logren el crecimiento y desarrollo económico entre ellas, mayores oportunidades de negocios dentro y fuera del país, disminución de costos a través de la facilitación de procesos de compra, mejorar las capacidades de negocios con proveedores, clientes, representantes de otras empresas, nivel de empoderamiento, etc. Las ventajas de la asociatividad considerando al mismo autor son: Incremento de la productividad y producción, mayores negociaciones, mejoramiento en el acceso a tecnologías de productos y financiamiento, los riesgos y costos son compartidos, minimización de costos y mejora de la calidad, gestión de la cadena de valor, conocimiento comercial, diseño, técnico y productivo.

Asimismo, las desventajas de la asociatividad son: muchas veces para la persona se le es difícil solicitar préstamos o créditos de forma individual ya que no tiene una firma colateral, los productores, no reciben un buen precio en los mercados nacionales e internacionales, debido a la mínima cantidad de los productos que ofrecen, la compra de los insumos es más elevada, las instituciones especializadas en los temas mayormente ofrecen capacitación a grupos, mas no a individuos.

Las causas claves para el éxito de la asociatividad son: confianza para la buena elección de socios, un objetivo común, planificación apropiada de la asociación y autoridad de los directivos y resolución de desacuerdos.

Como condiciones básicas para la asociatividad, teniendo en cuenta el mismo autor se indica que puede abarcar: a) Confianza. La desconfianza es una de las barreras más difíciles para dominar los miedos de asociatividad en el Perú. Existen muchos casos en lo que se concreta y se formaliza el acuerdo de participación, pero se termina en poco tiempo porque uno de los asociados negocia “por fuera”, sin respetar lo que ya se había establecido. Sin embargo, en el Perú es muy frecuente que un “no” no se hable claramente. En conclusión, el participante acepta “a medias” y después critica su propia decisión a los demás de asociados, b) Precisión de objetivos y metas. Definir lo que se persigue y lo que se quiere lograr con la asociatividad es muy importante. Los números, porcentajes de participación en el mercado, niveles de venta, etc.; son primordiales al momento de los criterios de

selección de los mercados meta que también deben ser claros y específicos y no con pocas informaciones a que podrían dañar las decisiones, c) Compromiso. Es fundamental que todos los participantes una vez concluido el acuerdo, asuman los compromisos acordados a excepción de algunos fenómenos o desastres naturales, etc., los asociados deben asumir al 100% el compromiso, d) Definición de roles. Es fundamental que las responsabilidades de cada asociado estén definidas en forma clara cuando se trata de un trabajo en equipo sabiendo que todos cooperan para alcanzar un solo objetivo. Cuando es alianza agroindustrial existen responsables en la comercialización interna y la exportación, otros en la producción agrícola, en el acopio, etc., e) Términos de la membresía. La asociatividad puede estar formada por un determinado grupo y no aceptar ningún integrante más después de un tiempo, también otro término es el perfil de cada nuevo integrante, indicando lo que se deberá cumplir como son responsabilidades y condiciones y f) Liderazgo de gestión. El asociado que se encargue de la gerencia general en la asociación, tiene que estar preparado profesionalmente y también tener experiencia en esta área, se recomienda que de preferencia tenga experiencia en el Perú.

Los tipos asociativos no es algo novedoso, ya que en muchas zonas se establecen diferentes tipos de asociaciones. Sin embargo, su concepto en el medio rural y en organizaciones agroempresariales, no es tan frecuente, debiéndose a la carencia de incentivos y a la poca cultura exportadora. Existen diferentes métodos asociatividad, entre los más conocidos (Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura, 2014): a) Agricultura por contrato: Existe el interés por este tipo de asociación que actualmente sigue creciendo como factor para establecer la producción agrícola comercial, especialmente en países que se han liberado la comercialización a través de la exclusión de las barreras. La agricultura de contrato se define como un pacto establecido entre productores o agricultores y empresas que comercializan para producir y abastecer productos con entrega a largo plazo y precios accesibles. Se consideran las tres siguientes áreas:

- Mercado: Tanto el productor como el comprador establecen los límites para la venta y compras a largo plazo de un producto.

- Recursos: El comprador acuerda proveer los insumos seleccionados.
- Administración: Con una administración efectiva, se puede lograr a desarrollar los mercados de destino para que sea rentable para ambas partes, es decir, el agricultor determina los factores sobre la producción, y procedimientos de cultivo y cosecha.
- Maquila: Definida como la subcontratación y actividad que forma parte del proceso productivo, sin que los insumos sufran algún cambio, es decir, se asigna a un tercero para la fabricación de un producto siempre y cuando otra empresa no pueda elaborarlo.
- Joint Venture: Es un modelo de asociatividad y contrato entre dos o más empresas, en donde el riesgo no lo asume solo uno, sino todos los asociados, es decir, el riesgo es compartido, sus ventajas es que permite la contribución de recursos como materia prima, tecnología, canales para distribuir los productos, personal, que no involucran la pérdida de su individualidad e identidad, con el objetivo de lograr beneficios económicos, entre otros.
- Alianzas productivas: Existe la aptitud de establecer recursos y esfuerzos tangibles e intangibles para los diferentes sectores y enfrentar problemas de accesos e ingresos a mercados, infraestructura, financiamiento, innovación tecnológica, entre otros, es decir, son vínculos o alianzas de cooperación que poseen un solo objetivo estratégico, y así afrontar los problemas de manera unida.
- Redes empresariales: Se define como el conjunto o el grupo de empresas que trabajan unidos para exportar sus productos, complementándose y especializándose entre sí para lograr a adquirir insumos u organizarse en la producción, es decir, es como una herramienta de cooperación entre productores en la cual cada uno de los participantes mantienen su incorporación voluntaria para alcanzar beneficios individuales a través de una acción conjunta. Se clasifican en verticales y horizontales, las redes verticales están en posiciones diferentes las cuales se asocian para lograr ventajas competitivas mientras que las horizontales son alianzas entre grupos de empresas que ofrecen los mismos productos o servicios que compiten en un mismo mercado en el sector textil, es el agrupamiento de empresas pequeñas del mismo sector para la compra de insumos y/o variar un pedido.

-Consortios: En las exportaciones es una alianza voluntaria de empresas con el fin de acceder a mercados metas, tecnología avanzadas y originar los bienes y servicios en los diferentes países, para facilitar y favorecer la exportación de sus productos a través de acciones conjuntas. Las ventajas son minimización de costos, ofrecer más productos en los mercados, incremento en las negociaciones con agentes, distribuidores, importadores y clientes.

Los pasos a seguir para constituir una Asociación según el Centro de Investigación y Promoción Popular (CENDIPP, 2012) son:

a) Conformación de un grupo o comisión organizadora: Toda asociación tiene que tener a un pequeño grupo, comisión o una sola persona para que delegue en dar a conocer los pasos del proceso de una asociatividad. Para los pequeños productores de mango es necesario contar con una lideresa o un líder acompañado de una comisión o un grupo organizador. b) Selección del asesor legal que va a acompañar el proceso de constitución: Se recomienda tener desde el inicio contar con un (a) abogado (a), para que acompañe en todo el proceso de constitución jurídica de las asociaciones y a la vez también ayude a que el proceso de inscripciones en registros públicos sea más rápido y efectivo, c) Desarrollo de reuniones de la comisión organizadora: El líder o lideresa que está encargada de la asociación debe citar a reuniones de la comisión organizadora para proponer a qué conductores (as) de microempresas serán invitados a participar en el proceso de constitución de la asociación, proponer la denominación o el nombre de la asociación para luego registrar el nombre en la oficina zonal de Registros públicos (SUNARP). Existe algunos casos en que el nombre ya se encuentra registrado, para ello se procede a proponer otro nombre, elaborar el estatuto de la asociación como propuesta pactada con el código civil y apropiada a los objetivos, necesidades y realidad del sector al que pertenecen los microempresarios/as que conformarán y constituirán la asociación, d) Legalizar y comprar ante Notaria Pública los libros de la asociación: Libro padrón de Asociados/as, Libro de Actas de la Asamblea General, Libro de Actas del consejo directivo, el costo promedio entre compra de los libros y legalización se estima en s/ 150.00 y el monto que resultare de estas acciones debe ser dividido entre todos/as los/as asociados/as que participen en el proceso de constitución de la asociación, e) Desarrollo de

Reuniones de discusión con todos los futuros asociados: El número de reuniones depende del escaso grupo que decida asociarse, es importante que el conjunto de este grupo comprenda a canalizar el contenido de la propuesta contenido en el estatuto para que participen en sus modificaciones, etc.; para que se comprometan en su proceso de desarrollo institucional. El estatuto se define como una norma que debe ser inscrita en Registros Públicos, tanto el inicial como todas las notificaciones que se producen a lo largo de la vida institucional si las modificaciones no están registradas, las asociaciones tienen que funcionar de acuerdo al estatuto que está inscrito. El estatuto no debe registrar aspectos concretos como: multas, faltas, sanciones, etc. Estas se registrarán en el reglamento de la asociación, norma que no es materia de Registros Públicos y que deben respetar lo establecido en el estatuto, no lo puede sobrepasar,

f) Convocatoria a la Asamblea de Constitución de la Asociación: Se realiza mediante citación escrita la cual debe estar firmada por el líder o lideresa de la comisión Organizadora, indicando la fecha, hora, lugar y la agenda, g) Realización de la Asamblea General de Constitución: Cuando la asociación todavía no está constituida es necesario que la Asamblea General de Constitución establezca un director de debates y un asociado que actúe como secretario de Actas. El director(a) de debates conducen la Asamblea General, mientras que el secretario(a) de Actas elaboran el acta de constitución de asociación. Esta es redactada por el asesor(a) legal, para evitar problemas al momento de Registros Públicos. En esta asamblea se aprueba: La constitución de una asociación civil con fines de lucro cuya denominación es “Asociación de pequeños productores del mango Kent en Insculas, Olmos”, la duración que es indefinida y la dirección de la sede, la cual puede ser de cualquiera de los asociados mientras no tengan un lugar fijo para reunirse, los fines y objetivos de la asociación y la confirmación de una comisión que elabore el estatuto de la asociación y es asumido por la comisión organizadora, h) Realización de la Asamblea General Extraordinaria para la aprobación del estatuto: Esta es convocada por el líder o lideresa de la comisión organizadora, debe ser hecho por escrito indicando fecha, hora, lugar y agenda de la reunión teniendo en cuenta: Debate y aprobación del estatuto de la Asociación de pequeños productores de mango de Insculas, Olmos en donde se vuelve a elegir al líder o lideresa de la comisión como director(a) de debates y al

secretario de Actas de la reunión. El director de debates es la persona que conduce la reunión y el secretario de Actas elabora el acta. Igualmente, el acta es redactado por el asesor(a) legal. Se recomienda que el estatuto sea debatido con anticipación por quienes van a confirmar la asociación, que va a permitir la aprobación final del estatuto que va a ser inscrito en registros públicos, i) Asamblea General Ordinaria para la elección del consejo directivo: Una vez que se cuenta con el estatuto aprobado, el líder de la comisión organizadora, comunica por escrito a todos los interesados que van a constituir la asociación indicando, fecha, hora, lugar u agenda de la reunión. Elegir al consejo directivo de la Asociación de pequeños productores de mango de Insculas, Olmos. La Asamblea General Ordinaria tiene que proceder a elegir nuevamente al líder o lideresa de la comisión como directora de debates y al secretario de Actas. El acta es redactada por el asesor legal. La elección debe realizarse de acuerdo a lo pactado en el estatuto de la asociación. La Asamblea General de acuerdo al código civil lo cual tiene que estar reflejado en el estatuto, elige al consejo directivo por más de la mitad de los votos de los asistentes. En esta acta se coloca un acuerdo que faculte al presidente(a) y al secretario de Actas a tramitar y suscribir la minuta y escritura de constitución de la asociación, j) La minuta de Constitución: Teniendo el libro de patrón de socios lleno y firmado por cada uno de ellos, con fotografías y copias de sus DNI, el libro de Actas de la Asamblea General, debidamente legalizado con fecha anterior a la asamblea de constitución, conteniendo las actas de Asamblea General de Constitución, Asamblea General Extraordinaria de aprobación del estatuto, Asamblea General Ordinaria de elección del consejo directivo y la asociación está lista para tramitar la minuta de constitución. El cual el encargado de elaborarlo es el abogado, aunque también existen notarias que brindan este servicio, k) La escritura Pública: Una vez realizada y aprobada la minuta por la notaría, lo envía a la entidad que emite el testimonio de constitución, es decir, lo envía a registros públicos, y una vez logrado esto la asociación es una persona jurídica. Durante el proceso de la inscripción de la asociación intervienen: el abogado; la notaría y la oficina Zonal de los Registros Públicos. (SUNARP). Esto puede implicar que ellos plantean una serie de observaciones que la asamblea general va a tener que resolver, puede realizarse a través de nuevas convocatorias de reuniones, de prestaciones de declaraciones

juradas, de subsanaciones en los libros, etc., esto será indicado por el abogado. El trámite normal debería demorar aproximadamente 2 meses, pero este muchas veces se demora porque se producen observaciones relacionadas al código civil o reglamentaciones y disposiciones de registros públicos.

El Régimen Agrario con LEY 27360 (2017) Establece a personas ya sean naturales o jurídicas que fomenten cultivos excepto la industria forestal, las avícolas que no usen maíz amarillo duro importado durante el proceso productivo, el cual está comprendida con la Ley N° 27360 (Ley del Sector Agrario).

No están incluidas actividades en agro-industrial las que están relacionadas con trigo, aceites, tabaco, cerveza y semillas oleaginosas.

Para acogerse al régimen agrario según SUNAT es a través de la Resolución de Superintendencia N° 007-2003-SUNAT se afirmó la nueva versión del Formulario N° 4888 denominado "Declaración Jurada de Acogimiento a los Beneficios Tributarios de la ley de la Promoción y desarrollo de la Agricultura" a través del cual los empleadores se acogen a este régimen.

Sus beneficios tributarios son los siguientes: El porcentaje de Pagos a cuenta del IR es 1%. sobre los ingresos netos mensuales, se aplica el 15% de Renta anual en la DDJJ y la aplicación del 20% anual de depreciación a las inversiones en obras de infraestructura.

Otro fundamento que sirve de base para esta investigación es la exportación la cual la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT] (2019) manifiesta al respecto: Régimen aduanero el cual consiste en la salida del territorio aduanero de las mercaderías nacionales o que han sido nacionalizadas. Para ello el intercambio de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado en el extranjero. Es decir, exportar se refiere a una operación comercial y/o actividad que consiste simplemente en vender un producto a un mercado internacional específico, donde se negocia bienes y servicios elaborados en el país de origen, esta exportación puede realizarse por vía marítima, terrestre o aérea, con el fin de ser utilizados para su consumo en el mercado de destino.

Para el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior [SIICEX] (2019) es importante exportar ya que las empresas tienen conocimiento sobre las razones para internacionalizarse, como promocionar productos para la competitividad internacional, vender en grandes cantidades para utilizar la capacidad productiva de la empresa y establecer economías estables y la situación de la economía nacional (p.5). Por ello, es importante que los pequeños agricultores comiencen a exportar como asociación para que generen mayor rentabilidad, mayores volúmenes de venta, etc.; mejorando su nivel de calidad de vida tanto para los agricultores, su familia, y mejorando sobre todo la economía del país.

Dentro de la exportación se encuentra a la gestión aduanera para esto SIICEX (2019) manifiesta que la gestión aduanera es compleja desde su estructura y sus normas, ya que parte desde la definición de aduanas que es aquella entidad responsable de todas las mercancías y productos que ingresan y salen de los mercados; trámites aduaneros, agentes aduaneros, etc. (p. 22).

Por ello, la gestión aduanera empieza desde la definición sobre el significado de aduana, exportación, importación, regímenes aduaneros, operadores comerciales, trámites aduaneros, agentes aduaneros, etc.; para una mejor comercialización de cualquier producto o servicio a un mercado internacional.

Teniendo en cuenta la misma fuente los documentos necesarios para exportar son los siguientes: a) Factura comercial: Para exportar un producto a un mercado internacional es necesario requerir de ciertos documentos como la factura comercial, que consiste en un documento que acredita la venta de la mercancía, el exportador lo prepara y lo envía al importador, es emitida por la empresa exportadora, y puede ser enviado y/o recibido por vía electrónica o físico. Este documento detalla e indica el lugar de entrega de la mercancía, así como también el plazo y la forma de pago, el país de origen y el país de llegada, etc. ,b) Packing list: Conocida en español como lista de embarque, existe un packing list por cada factura emitida, este documento es emitido por el proveedor y se detalla e identifica la mercancía, que está siendo exportado, con su marca, el peso bruto, el peso neto, el volumen, etc. ,c) B/L, AWB o Carta Porte: Este documento se emite dependiendo el tipo de transporte que se va a utilizar, el Bill of Lading o conocimiento de embarque (B/L) en transporte marítimo,

contrato entre la línea naviera y el exportador; Carta Porte en el transporte terrestre, lo emite el transportista; o Air Waybill (AWB) en el transporte aéreo, lo emite la línea aérea, d) Certificado de origen: Este documento nos permite identificar la procedencia del producto, además de gozar de beneficios arancelarios gracias a los acuerdos o tratados firmados actualmente, el cual puede ser emitido por la Cámara de Comercio, ADEX o SIN, e) Certificado sanitario o fitosanitario: “Otorgado por DIGESA para productos procesados y medicinas, certificado fitosanitario otorgado por SENASA para productos agro frescos, o certificado zoosanitario otorgado por SENASA para animales vivos” (SIICEX, 2019, p. 23). Es decir, para exportar el mango Kent se necesita el documento fitosanitario emitido por SENASA por el ser el producto a exportar un producto fresco, este certificado indica y aprueba que el producto ha sido inspeccionado correctamente por SENASA el cual significa que es libre de cualquier tipo de plaga; si el producto hubiera sido procesado o medicina se requiere que sea otorgado por DIGESA.

SUNAT (2019), manifiesta que existen diferentes formas de exportación, entre ellas tenemos: a) Exportación directa: Cuando se refiere a una exportación directa, se define que un empresario exportador vende su producto por cuenta propia a un determinado país internacional, conociendo el riesgo que puede causar una exportación directa, el mismo exportador tiene que buscar el cliente que desee comprar su producto, cumpliendo con los estándares de calidad que el mercado internacional requiere, b) Exportación Indirecta: Una exportación indirecta se realiza mediante intermediarios independientes o llamados también brókers, que se responsabiliza y asume riesgos de todos los trámites de la exportación del producto, tanto en la búsqueda de clientes, trámites aduaneros, y otros requisitos para su exportación, c) Exportación simplificada: Aquí se permite la exportación de mercancías como donaciones, muestras sin valor comercial, menaje y equipaje de casa, cuyo valor de los productos que se va a exportar no exceda en dólares los 5, 000, d) Exportación Definitiva: La exportación definitiva, consiste en que el producto saldrá como lo dice su propio nombre definitivamente de su lugar de origen para ser exportado a otro sin retorno alguno, el cual no está afectado a tributo alguno.

SUNAT (2019), manifiesta que los requisitos para exportar son:

En primer lugar contar con el Registro único del Contribuyente (RUC), teniendo la condición de habido , esto es para personas jurídicas , ya que como personas naturales no es necesario tramitar el RUC solo se puede empezar a exportar con el Documento Nacional de Identidad (DNI) si son peruanos, o con el Carnet de extranjería si son extranjeros, solo con las siguientes condiciones si las exportaciones por cada operación no superen los 1000 dólares americanos en valor FOB siempre y cuando se realicen hasta tres operaciones por año; si la operación supera los 3000 dólares americanos en valor FOB solo se debe exportar una sola vez al año.

Considerando al mismo autor, las etapas para exportar son las siguientes a través de:

- *La Declaración aduanera de mercancías con datos provisionales (DAM 40):* a) Transmisión electrónica: La transmisión electrónica lo solicita el despachador de aduana a la administración aduanera, el destino aduanero de los productos a través de la información de los datos provisionales electrónicamente contenida en la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) con el código de régimen 40, b) Numeración de la DAM: El SIGAD aprueba todo tipo de información como el RUC; código del depósito temporal y país de destino; al manifestar que todo esto es conforme y cuando corresponda el nombre y domicilio del consignatario, se pasa a enumerar la Declaración Aduanera de Mercancías para que el despachador de aduana imprima la DAM y se autorice el ingreso de la mercancía a la Zona Primaria, c) Ingreso de la Mercancía a Zona Primaria: La mercadería es ingresada a un depósito temporal por el despachador de aduana como requisito para asignar el canal de control (rojo, naranja o verde) de la DAM. Existen casos en que la mercadería no cuenten con un depósito temporal, para ello debe estar disposición de la Administración Aduanera en los lugares que se concuerde, con el fin que el funcionario aduanero responsable del lugar autorizado asigne el canal de control, d) Asignación del Canal de Control: Se asigna el canal de control, rojo que significa que la mercancía está sujeta a reconocimiento físico y documentario, y el canal de control naranja solo pasa por revisión documentaria. El reconocimiento físico consiste en que el funcionario aduanero verifica la naturaleza, valor, clasificación arancelaria, peso o medida de la

mercancía y se realiza con la presencia del exportador y/o despachador de aduana y/o representante del depósito temporal cuando corresponda, para esto el despachador de aduana ya debió presentar la DAM, así como también las autorizaciones especiales. En aquellos casos que el despachador de aduana no se presente al reconocimiento físico cuando se programe, la Administración Aduanera podrá realizarlo de oficio. Al finalizar el reconocimiento físico, el funcionario designado devuelve al despachador de aduana la DAM con datos provisionales, quedándose solo con la primera copia de la DAM, a fin de proceder con el registro de la diligencia en el SIGAD, e) Del Embarque: El embarque de la mercancía se debe efectuar dentro de los treinta (30) días calendario contados a partir del día siguiente de la numeración de la DAM.

- *DAM con datos definitivos (41)*: Régimen aduanero que consiste en la salida del territorio aduanero de las mercancías tanto nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior sin retorno al país de origen.

Los beneficios que se tiene al exportar según La Ley General de Aduanas son:
Drawback: Es un Régimen Aduanero que se creó en 1995 con la finalidad de la devolución, parcialmente o el total, de los aranceles pagados en la importación de insumos utilizados en la producción del producto exportado. El objetivo de este régimen es evitar que el pago de los derechos arancelarios de los productos importados para confeccionar otro producto a exportar, incremente su costo y su precio final, afectando así su competitividad. El monto a restituir es equivalente al 3% del valor FOB del bien exportado. (2018, p. 1).

Es decir, el Drawback es aquel régimen en el cual puede acogerse los exportadores, que permite actualmente a los exportadores la devolución del 3% del valor FOB de los productos importados para la elaboración de otro, en este caso para los productores del mango Kent, se podrán acoger a este régimen, importando las cajas para la exportación de su producto, y luego comercializarlas, para que el estado le devuelva el 3% del Valor FOB. Saldo a favor: El artículo 34° del Texto Único Ordenado (TUO) de la Ley del IGV e ISC señala que el monto del IGV que hubiera sido consignado en

los comprobantes de pago correspondientes a las adquisiciones de bienes, servicios, contratos de construcción y las pólizas de importación dará derecho a un Saldo a Favor del Exportador (SFE), conforme lo disponga el Reglamento. (SUNAT, 2019).

Es decir, que el Saldo a favor del exportador es la devolución del 18% del IGV de las materias de insumos que se utilizaron para elaborar el producto, este Saldo a Favor se rige a través de notas de crédito y débito; y los comprobantes de pago, los medios de devolución son emitidas a la orden del que solicita la devolución, son suscritas por dos funcionarios debidamente autorizados por la SUNAT, pueden ser transferidas a terceros siempre y cuando este así lo decida y detalla el motivo por el cual se emiten.

La logística internacional para SIICEX (2019), se define como el conjunto de conocimientos que se necesitan para realizar una buena de exportación o importación a nivel internacional.

La logística internacional incluye diferentes costos, precios y gastos como son costos directos, indirectos, precio de venta en fábrica, embalaje, certificaciones, gastos de publicidad, transporte, almacén, documentos, etc.

Cuadro de costos de exportación

Descripción
Costes fabricación (directos)
Costes estructura (indirectos)
TOTAL COSTES
% Beneficio de exportación (para el cálculo del beneficio sobre coste)
PRECIO VENTA EN FÁBRICA
% Descuento por pronto pago (sobre el precio de venta en fábrica)
EMBALAJE DE EXPORTACIÓN (no incluir si están dentro de los gastos de fabricación)
ROTULACIÓN
VERIFICACIÓN (certificado, peso, metrología...)
CERTIFICADO FISANITARIO
CERTIFICADO CALIDAD
CERTIFICADO ORIGEN S/ 42.48 incluido IGV
OTROS CERTIFICADOS no contemplado anteriormente
HOMOLOGACIONES (tener en cuenta periodificación del gasto) Gasto total dividido por el número de unidades/kg de ventas proyectadas durante el tiempo de validez de la homologación

Gastos prospección del mercado de exportación (tener en cuenta periodificación del gasto)	Total del gasto en prospectar el mercado (el referido a un solo mercado) dividido por las unidades/kg de ventas proyectadas para ese mercado para un periodo de tiempo determinado, ejemplo: un año, dos años ...
GASTOS PUBLICIDAD PARA EL MERCADO DE EXPORTACIÓN (tener en cuenta periodificación del gasto)	Total del gasto en prospectar el mercado (el referido a un solo mercado) dividido por las unidades/kg de ventas proyectadas para ese mercado para un periodo de tiempo determinado, ejemplo: un año, dos años...
Otros gastos (no contemplados en esta estructura pero pertenece a ella)	
BASE CÁLCULO COMISIÓN AGENTE COMERCIAL	
% COMISIÓN AGENTE COMERCIAL	
EXW (en fábrica...lugar convenido)	
Gastos de carga (camión, contenedor...)	
Transporte interior (De fábrica a almacén transportista/consolidador)	
Almacén transportista interior	
Transporte de almacén transportista a terminal marítima origen	
Licencia exportación	
Gastos Despacho Aduana de Exportación (incluidos los de manipulación mercancía para despacho físico)	
Tarifa T-3 (Marítimo)	
Almacenaje en Terminal Marítima origen (en la mayoría de puertos hay 6/7 días libres)	
THC (movimientos del contenedor en la terminal de carga marítima y carga al buque)	
Gastos seguridad en terminal de carga (ISPS...)	
Gastos emisión B/L (Marítimo)	
Gastos intervención Agente Transitario marítimo	
Otros gastos (no contemplados en esta estructura pero pertenece a ella)	
% Gastos bancarios variables (modalidad de cobro)	
% Gastos seguro cambio variables	
% Gastos póliza seguro variables	
% Gastos financieros	

Cuadro N°01: Costos de exportación

Fuente y Elaboración: Incoterms 2010

Dentro de la exportación se encuentra la comercialización que considerando al mismo autor es definida como la actividad que consiste en que las empresas vendan y compren productos o servicios a diferentes mercados ya sean nacionales o internacionales, para una buena comercialización es necesario que en una empresa, el área comercial y de marketing se encarguen de analizar y realizar un estudio de mercado para evaluar a la competencia, posibles clientes, entre otros.

Para exportar se tiene que tener en cuenta condiciones básicas las cuales son: a) Volumen: Se puede definir como la cantidad que tiene disponible ya sea una empresa, asociación, productores, agricultores, etc. para exportar, el volumen es depende del mercado internacional al que se va a exportar, pues es este mercado o cliente que se encarga de establecerlo, b) Rendimiento: Está relacionado e incluye la producción, así como también con la estacionalidad y el precio promedio de un producto que se va a comercializar, c) Inocuidad: La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO] (2019): Es el conjunto de condiciones que permiten garantizar durante su producción que los productos a exportar son de buena calidad, así como también garantiza que pueden ser consumidos sin poner en peligro la salud de los clientes.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y Diseño de Investigación

El tipo de investigación es cuantitativa porque se usó la recopilación y el análisis de datos, así como también el uso de herramientas informáticas; y aplicada porque se utiliza todas las teorías y conocimientos necesarios y adquiridos para determinar si estos pueden ser útilmente aplicados.

No experimental: No hubo ninguna manipulación deliberada de variables en la investigación realizada y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente

natural para después analizarlo, por lo tanto, no existe ninguna variable extraña en la investigación.

3.2 Variables y operacionalización

3.2.1. Variable independiente: Asociatividad

Según Perego (2014) manifiesta al respecto:

Es la capacidad social de los individuos, siendo un medio para ser competentes y a la vez unir metas en común a través de la asociación de personas y así dar respuestas comunitarias. Es decir, es el medio para incrementar los resultados mediante la consolidación de planes conjuntos, en los que los productores del mismo sector se unen para formar parte de una empresa asociada.

3.2.2. Variable dependiente: Exportación

Para definir la variable exportación, SUNAT (2019) manifiestan al respecto: Régimen aduanero por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas. Para ello la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado en el extranjero.

3.2.3. Operacionalización

Variable Dependiente	Definición Conceptual	Definición de Operacionalización	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnica e Instrumento
Asociatividad	Según Perego (2014), la capacidad social de los individuos, y un recurso para distribuir y a la vez unir esfuerzos a través de la asociación de personas y así dar respuestas comunitarias.	Para medir la variable Asociatividad se tomará en cuenta sus condiciones, formas de asociarse y el proceso asociativo.	Condiciones	Confianza	¿Estaría dispuesto a formar parte de una asociación?	Técnica: Encuesta
				Precisión de objetivos y Metas	¿Cuál es el nivel de confianza que usted tiene con los productores de mango de la zona Insculas?	
				Compromiso	¿Cuál es el grado de compromiso si es que usted formara parte de una asociación?	
				Definición de Roles	¿Conoce usted herramientas para identificar los mercados metas?	
				Términos de la membresía	¿Cuáles son esas herramientas que se utilizan?	
				Liderazgo de Gestión	¿Considera que trabajando como asociación obtendría más beneficios?	
					¿Cuál cree usted que son esos beneficios?	
			Formas de Asociarse	Agricultura por contrato	¿Qué formas de asociarse conoce usted?	
				Maquila		
				Joint Venture		

			Alianzas Productivas		Instrumento: Cuestionario	
			Redes Empresariales			
			Consortios			
		Proceso Asociativo	Conformación de un grupo	¿Conoce cuál es el proceso para asociarse?	Técnica: Análisis Documental	
				¿Asistido alguna vez a un evento de capacitación relacionado con la asociatividad?		
				Selección del asesor legal	¿Cuenta con los servicios de un asesor legal?	Instrumento: Guía de Revisión Documental
				Desarrollo de reuniones de la comisión organizadora.	¿Cuál es su disponibilidad de tiempo para reunirse con los demás productores?	
				Convocatoria de la asamblea		
				Realización de la asamblea General de Constitución		
				Realización de la asamblea General Extraordinaria		
				Asamblea General Ordinaria.		
				Minuta de constitución.		
				Escritura Pública.		

Fuente: Elaboración Propia.

Variable Dependiente	Definición Conceptual	Definición de Operacionalización	Dimensiones	Indicadores	Sub Indicadores	Ítems	Técnica e Instrumento
Exportación	SUNAT (2019) lo define como el Régimen aduanero por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas. Para ello la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado en el extranjero	Para medir la exportación se tomará en cuenta los documentos, así como también la forma de exportar, los beneficios, las etapas y los requisitos	Gestión Aduanera	Documentos	Factura Comercial	¿Qué documentos son necesarios para la exportación del mango?	Técnica: Entrevista
					Packing List		
					B/L, A/W o carta Porte		
					Certificado de Origen		
				Certificado fitosanitario o sanitario	¿De qué manera interviene SENASA en la exportación del Mango?		
			Formas de exportar	Exportación Directa	¿Cuál es el tipo de exportación más adecuada para una asociación?		
				Exportación Indirecta			
				Exportación simplificada	¿Cuál es el proceso de asociatividad?		
				Exportación definitiva			
			Beneficios	Drawback	¿Qué beneficio se puede obtener al exportar mango?		
Saldo a Favor	¿Cuál es el procedimiento para acogerse a dichos beneficios?						
			Logística Internacional				Instrumento: Guía de entrevista

				Requisitos		¿Qué requisitos se deben cumplir para realizar una exportación por primera vez?
					RUC	
				Costos	Cuadro de Costos de Exportación	¿Cuál es el precio promedio del mango en los mercados internacionales?
						¿Cuál es el porcentaje de utilidad que gana un exportador de mango?
						¿Cuáles son los principales mercados que pagan más por el mango peruano?
						¿Cuál sería la estructura idónea para determinar el precio de exportación del mango?
						¿En qué tipo de contenedor se exporta?
						¿Cuál es la temperatura la cual se exporta?
						¿Cuál es el tipo de envase que se utiliza para exportar el mango?

						¿Cuántas cajas van en un contenedor? ¿Cuántas cajas van en un pallet? ¿Cuántos pallets van en un contenedor? ¿Cuál es el proceso de exportación? ¿Cuál es el canal de distribución para la exportación de Mango?	
			Comercialización	Condiciones básicas para exportar	Volumen	¿Con cuantas hectáreas cuenta usted?	Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario
					Rendimiento	¿Cuál es su rendimiento por hectárea?	
						¿Cuáles son sus meses de cosecha?	
					Inocuidad	¿Cuál es su precio promedio que usted lo vende?	
						¿Con qué certificaciones cuenta?	
						¿SENASA verifica sus campos?	
						¿SENASA hace un control de la mosca en el mango?	

						¿Usted utiliza buenas prácticas de agricultura?
						¿Cuál es la forma de comercialización de su producto?
						¿Usted le vende su producto alguna empresa exportadora?
						¿Qué requisitos le pide la empresa exportadora?
						¿Alguna vez ha formado parte de una asociación?

Fuente: Elaboración Propia

3.3 Población y muestra

En esta investigación se utilizó tres poblaciones, debido a que, se obtuvo y recopiló mayor averiguación que contribuya en la comprobación de la hipótesis planteada. La población estuvo conformada por:

Primera Población: 10 Productores no asociados de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque.

Segunda Población: Expertos en Comercio Exterior y Asociatividad

Tercera Población: Documentos comerciales.

La Primera población: Los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque lo cual se les aplicó criterios de inclusión y exclusión, y son los siguientes:

- Productores no asociados.
- Productores que pertenezcan a la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque.
- Productores que no exporten directamente.

Para esta población la muestra estuvo conformada por 10 productores de Insculas, Olmos, Lambayeque.:

- Edwin Mayanga Crisanto
- Maximo Serrato Timana
- Percy Maco Mio
- Ruperto Arroyo Carrasco
- Adriano Moo Maza
- Jose Odar Mayanga
- Juan Acosta Timana
- Santos Odar Roque
- Fidel Pupuche Serrato
- Esteban Rimana Huancas

La Segunda Población: Los expertos en Comercio Exterior y Asociatividad, lo cual se les aplicó criterios de inclusión y exclusión, y son los siguientes:

- Expertos con experiencia en exportación de mango y asociatividad.
- Expertos que se encuentren en el departamento de Lambayeque.
- Expertos con experiencia mínima de 2 años.

Para esta población la muestra está conformada por 2 expertos en Comercio Exterior y Asociatividad:

- Carlos Alberto Ypanaque Estrada
Lic. En Comercio y Negocios Internacionales
Gerente Comercial en Codex Peru Trade
Ex Coordinador del Área de Comercio Exterior en AREX - Lambayeque
- Christian Pereda
Lic. En Comercio y Negocios Internacionales

La tercera Población: Los documentos comerciales y formatos, lo cual se les aplicó criterios de inclusión y exclusión, y son los siguientes:

- Documentos y/o formatos necesarios para el proceso de asociatividad.
- Documentos que contengan información acerca de costos.
- Proformas y cotizaciones.
- Que provengan de un proveedor formal.

Para esta población la muestra está conformada por proveedores de productos e insumos y servicios del Comercio Exterior, así como también formatos para el proceso de asociatividad:

- Cotizaciones de proveedores de: cajas, sticker, servicio de operación logística, servicios contables, servicios de maquila, servicios de transporte local, servicios financieros.
- Formatos del proceso asociativo.

En las 3 poblaciones el tipo de muestreo es no probabilístico, y por conveniencia. Refiriéndose en seleccionar una muestra de la población por el mismo hecho de

que sea posible. Es decir, los sujetos empleados en la investigación se eligen porque están corrientemente disponibles, no por un criterio estadístico (Hernández, Fernández y Baptista, 2010, p.20).

Se debe resaltar que para la presente investigación la muestra es de tipo censal, donde la muestra es toda la población, este tipo de método se utiliza cuando es necesario saber las opiniones del total o cuando se cuenta con una base de datos de fácil acceso. Los datos se obtuvieron de una muestra que representa el total del universo, dado que la población es pequeña y finita (Zarcovich, 2005, p.30).

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

3.4.1 Técnicas

Morone (2017), Las técnicas son definidas como el conjunto de procedimientos e instrumentos que se utilizan en los trabajos de investigación, que permiten ampliar y acceder a nuevos conocimientos para los investigadores, dentro de estas técnicas están las entrevistas, las encuestas, el análisis documental, entre otros. (p. 1)

Para el estudio del proyecto de investigación Asociatividad como estrategia para la exportación del mango Kent en los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque 2019; se utilizó como primera técnica la encuesta empleada a través de un cuestionario o serie de preguntas la cual debe estar bien planteadas y ser lo más breve posible, que lo realiza las mismas investigadores del proyecto; como segunda técnica se utilizó la entrevista que consiste en 19 preguntas que se realiza con el propósito de obtener respuestas y más información acerca de Comercio Exterior y Asociatividad; y como última técnica se utilizó el Análisis Documental en donde se obtuvo información sobre costos de exportación a través de documentos comerciales de proveedores de cajas, sticker, etiquetas, servicio de operación logística, servicios contables, servicios de maquila, servicios de transporte local, servicios financieros; así como también documentos y/o formatos para el proceso asociativo.

3.4.2 Instrumentos

Maya (2014), El instrumento es un indicador que permite la medición de las diferentes técnicas, estas se realizan a través de la confiabilidad y validación de expertos que aseguran la información que es recogida a través de las respuestas a las interrogantes planteadas. (p. 35)

El tipo de instrumento que se utilizó en el proyecto de investigación para obtener datos fueron:

- Cuestionario: La cual se les realizó a los 10 productores no asociados de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque que permite desarrollar el objetivo diagnosticar el estado actual de los productores del mango Kent de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque.
- Guía de Entrevista: La cual se les realizó a 2 expertos en el tema de Comercio Exterior y Asociatividad del departamento de Lambayeque: Lic Carlos Alberto Ypanaque Estrada y Lic. Christian Pereda, que permite desarrollar el objetivo identificar los factores influyentes para la Exportación Directa del mango Kent.
- Guía de Análisis de Documentos: Son datos obtenidos mediante fuentes secundarias, en este caso serán los documentos comerciales que nos brinda los proveedores de cajas, sticker, etiquetas, servicio de operación logística, servicios contables, servicios de maquila, servicios de transporte local, servicios financieros, para obtener mayor información en el marco teórico; así como también documentos y/o formatos para el proceso asociativo.

1.4.3 Validez

La validez se define como el grado que permite asegurar la información obtenida a través de los instrumentos en los trabajos de investigación, este grado de validez es obtenida a través de la opinión de expertos. (Marroquín, 2013, p. 2)

La validez de los instrumentos del presente proyecto de investigación fue a través del juicio y a la misma vez fue avalada por la opinión de tres expertos.

Expertos evaluadores de los instrumentos de estudio

Expertos	Especialidad	Opinión
Cuneo Fernández, Francisco	Negocios Internacionales	100%
Callao Alarcón, Marcelino	Administración de Negocios	100%
Lozano Díaz, Julio César	Negocios Internacionales	100%

3.4.4 Confiabilidad

Para la determinación de la confiabilidad de la aplicación de la encuesta a los productores mango de la localidad de Insculas, Olmos se usó el método estadístico Alfa de Cronbach el cual permite estimar la fiabilidad de los indicadores de la variable dependiente e independiente a través de determinados ítems, ya que están correlacionados (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). Cuanto más cerca se encuentre el valor del alfa al 1 mayor es el equilibrio interno de los ítems a analizar.

Para poder interpretar la confiabilidad del instrumento, la escala del coeficiente según (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 30) es el siguiente:

- 0.25 < Baja confiabilidad
- 0.50 > Confiabilidad media o regular
- 0.75 > Confiabilidad aceptable
- 0.90 > Confiabilidad elevada

Esto quiere decir que los coeficientes que se obtuvo fue mayor de 0.75 para llegar a una confiabilidad aceptable.

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

$$\alpha = 23/23-1*(1-2060.70/2060.70)$$

$$\alpha = 1$$

3.5 Procedimientos

En base al trabajo de investigación, se han considerado y se han tenido en cuenta los objetivos, siendo tres objetivos específicos y un objetivo general; así como también la hipótesis y las variables.

Para las variables se elaboró el cuadro de operacionalización donde se consideró las dimensiones trabajadas.

Luego se elaboró las 10 encuestas a los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque con 23 preguntas cada encuesta, también se elaboró entrevistas a dos especialistas (Lic. Carlos Ypanaque y Lic. Christian Pereda) en Asociatividad y Comercio Exterior con 19 preguntas por cada entrevista; las cuales fueron sometidas a un proceso de validación gracias a tres expertos (Mg. Francisco Cuneo, Mg. Marcelino Callao y Lic. Julio Lozano) los mismos que se presentan en el Anexo N° 03.

Estos instrumentos (encuesta y entrevista) se aplicaron a la muestra censal seleccionada aplicada en los meses de agosto y septiembre. Así mismo se procesó esta información utilizando el método de análisis de datos a través de la elaboración de tablas y gráficos en donde se pueden apreciar desde la página 55.

En el presente trabajo no existe ninguna variable extraña ya que el diseño de investigación es no experimental por lo tanto no hay ninguna manipulación de las variables, obteniéndose los resultados en los capítulos correspondientes.

3.6 Métodos de análisis de datos

Para el análisis de datos se empleó los gráficos SmartArt, tablas y cuadros que resuman la información más importante, según lo afirma Hernández, Fernández y Baptista (2014) que el método de análisis de datos es de tipo

descriptivo, por lo cual los datos obtenidos son analizados de manera estadística para luego interpretarlos, el proceso es el siguiente:

- ✓ Representación de la información que se recolectó a través del uso de gráficos, tablas y cuadros.
- ✓ Interpretación de los cuadros para los resultados de investigación.
- ✓ Análisis descriptivo de los resultados enfocados en las variables Asociatividad y exportación.
- ✓ Resolver los objetivos y al problema de investigación.

3.7 Aspectos éticos

Los criterios éticos elegidos para esta investigación, de acuerdo con Noreña, Alcarazo, Rojas y Rebolledo (2012) son:

- **Consentimiento informado**, porque los productores del distrito de Olmos, estuvieron de acuerdo e involucrados para que se les puedan realizar las encuestas y así medir el grado de conocimiento en el que están actualmente.
- **Confidencialidad**: Preservó que la circulación de los datos que se obtendrán tuviera una representación adecuadamente científica. No se hará ningún tipo de comentario de los datos y resultados que se obtendrán a individuos extraños a la investigación.

Administración de fuentes de confidenciales: se utilizó citas textuales y no textuales, utilizando el estilo APA, respectivamente de fuentes confiables, así como libros y páginas web.

IV.RESULTADOS Y DISCUSIÓN

RESULTADOS

En el presente capítulo se aplicó el instrumento cuestionario para la muestra de 10 productores de la zona de Insculas, Olmos, por lo que se obtuvo los siguientes resultados para la investigación:

Resultado 1: Estado Actual de los Productores de mango Kent del distrito de Insculas, Olmos

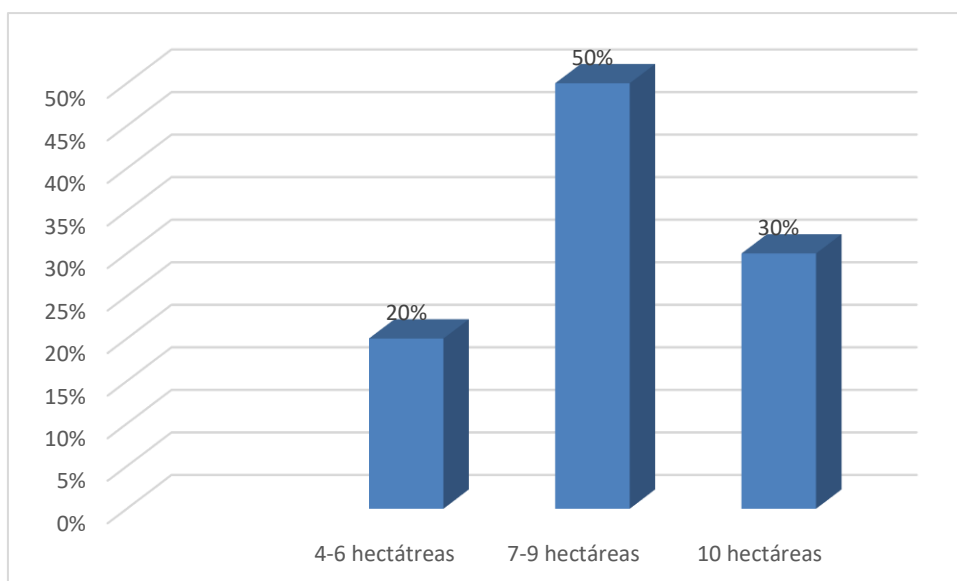
Tablas y Figuras de la encuesta aplicada:

Tabla N°01

¿Con cuántas hectáreas de mango cuenta usted?

	Frecuencia	Porcentaje
4-6 hectáreas	2	20%
7-9 hectáreas	5	50%
10 hectáreas	3	30%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 1: Volumen

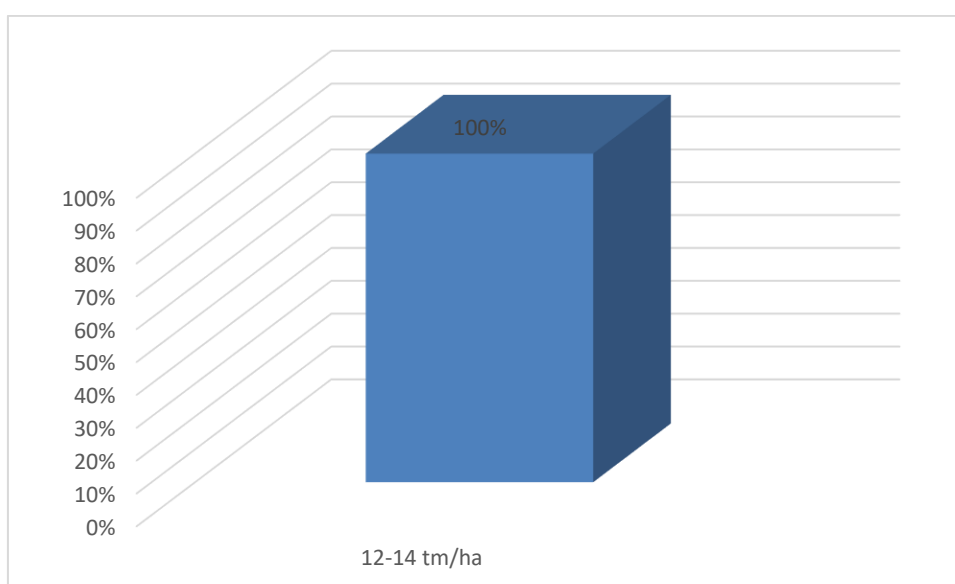
Comentario: Del total de productores de mango encuestados, el 50% indican ser propietarios de 7 a 9 hectáreas, mientras que el 30% cuenta con 10 hectáreas y solo el 20% de 4 a 6 hectáreas.

Tabla N°02

¿Cuál es su rendimiento por hectárea en la producción de mango?

	Frecuencia	Porcentaje
12-14 tm/ha	10	100%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 2: Rendimiento

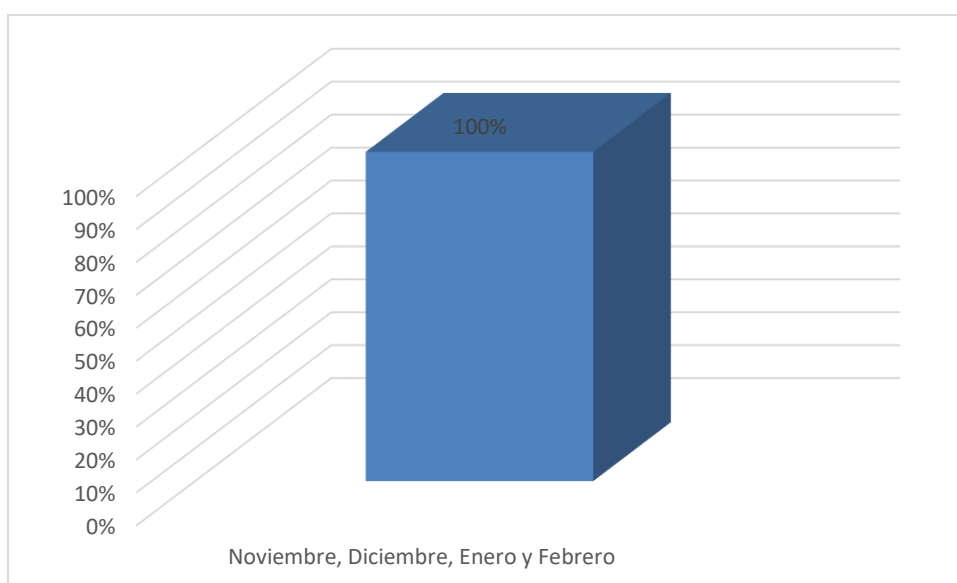
Comentario: Del total de productores de mango encuestados, el 100% manifiesta que su rendimiento por hectárea es de 12 a 14 tm/ha en su producción. Sin embargo, según Agrobanco.pe en la región de Piura es el departamento con mayor producción y superficie cultivada con un rendimiento de 28tm/ha.

Tabla N°03

¿Cuáles son sus meses de cosecha en la producción de mango?

	Frecuencia	Porcentaje
Noviembre, Diciembre, Enero y Febrero	10	100%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 3: Inocuidad

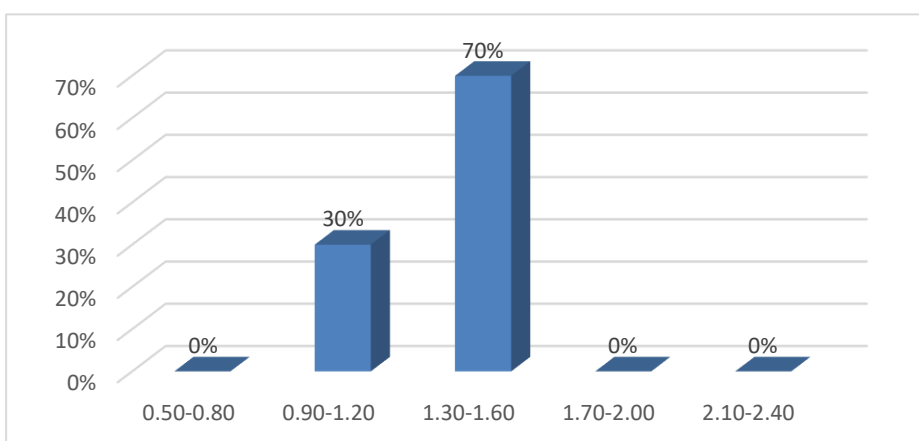
Comentario: Del total de productores encuestados, el 100% manifiesta que los meses de cosecha para la producción de mango son noviembre, diciembre, enero y febrero.

Tabla N°04

¿Cuál es el precio promedio de su producto por kilo soles?

	Frecuencia	Porcentaje
0.90-1.20	3	30%
1.30-1.60	7	70%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 4: Precio promedio

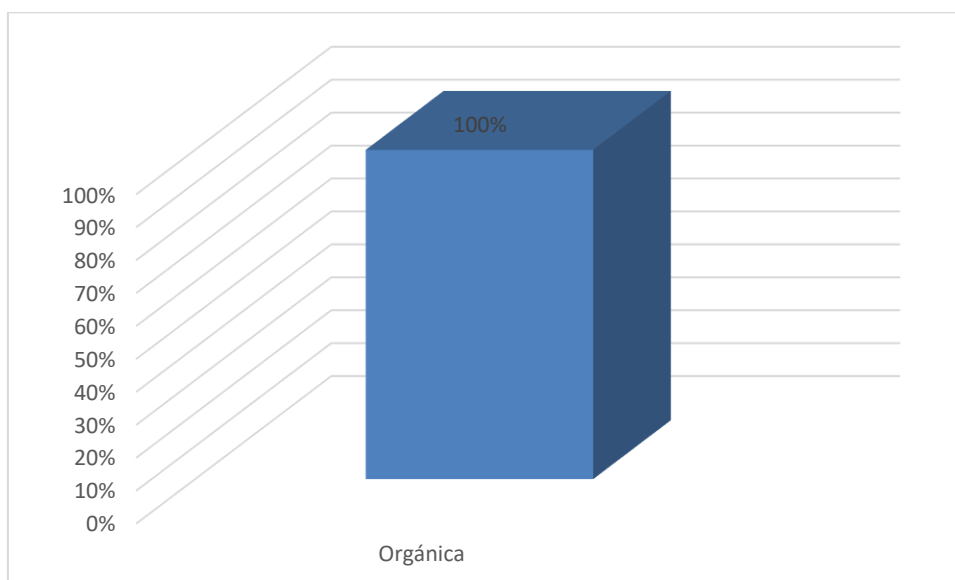
Comentario: Del total de productores encuestados, el 70% indican que el precio en chacra es de 1.30 a 1.60 soles, mientras el 30% manifiestan que su precio promedio es de 0.90 a 1.20 por kilogramo.

Tabla N°05

¿Con qué certificaciones cuenta?

	Frecuencia	Porcentaje
Orgánica	10	100%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 5: Inocuidad

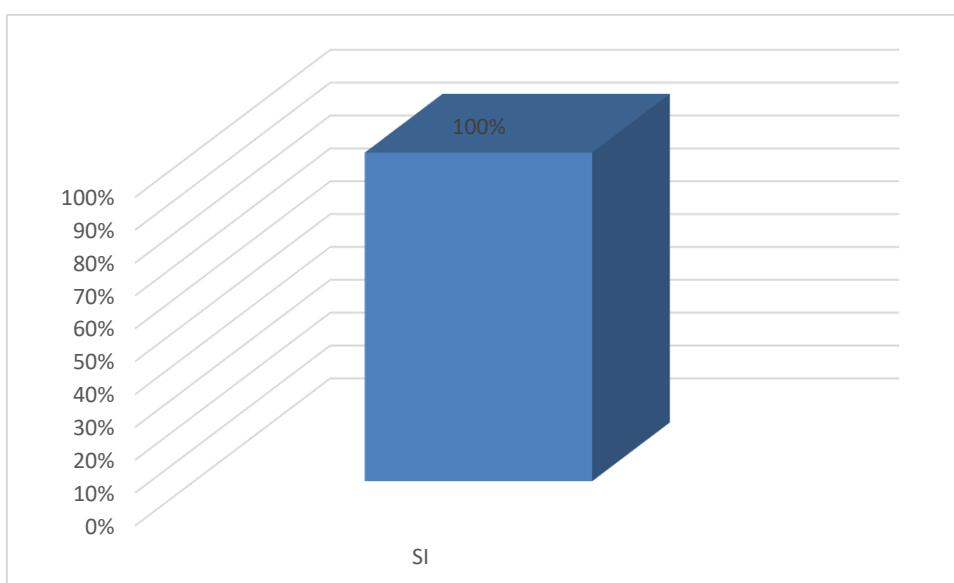
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 100% manifiestan que cuenta con la certificación orgánica, la que confirma que la producción no tiene ningún residuo químico permitiendo garantizar la calidad del producto; no contando con las certificaciones de comercio justo, Global GAP, y HACCP que les permitiría el ingreso a nuevos mercados.

Tabla N°06

¿SENASA verifica sus campos?

	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	100%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 6: Verificación de campos

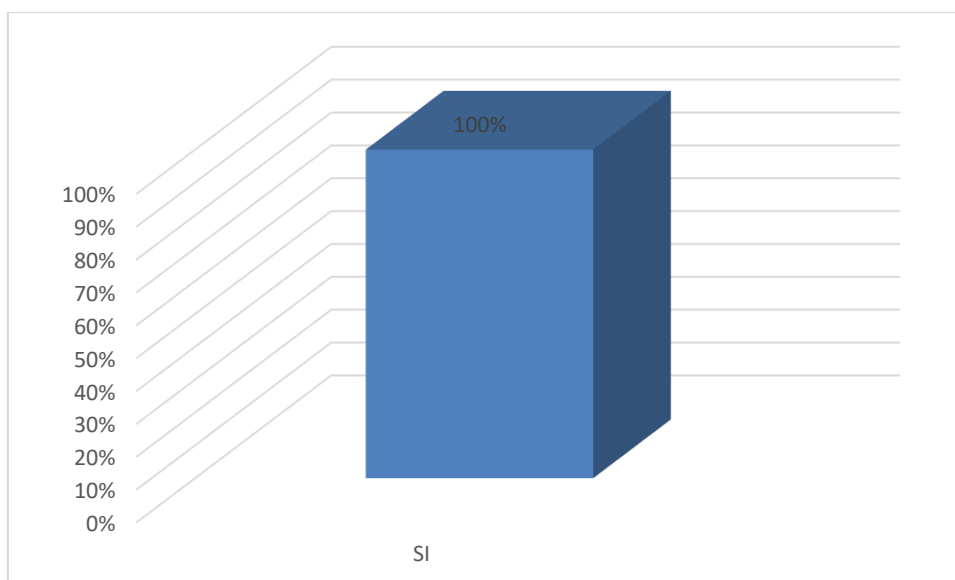
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 100% manifestaron que sus campos, Sí son verificados por SENASA.

Tabla N°07

¿Usted utiliza buenas prácticas de agricultura?

	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	100%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 7: Buenas prácticas de agricultura

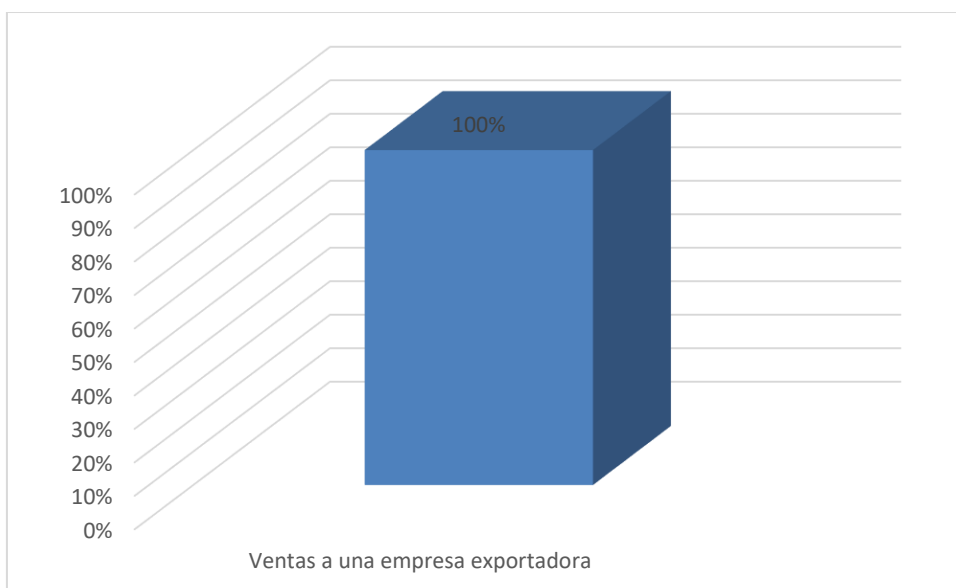
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 100% manifestaron que Sí utilizan buenas prácticas de agricultura, para que las empresas sigan requiriendo su producto.

Tabla N°08

¿Cuál es la forma de comercialización de su producto?

	Frecuencia	Porcentaje
Ventas a una empresa exportadora	10	100%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 8: Comercialización

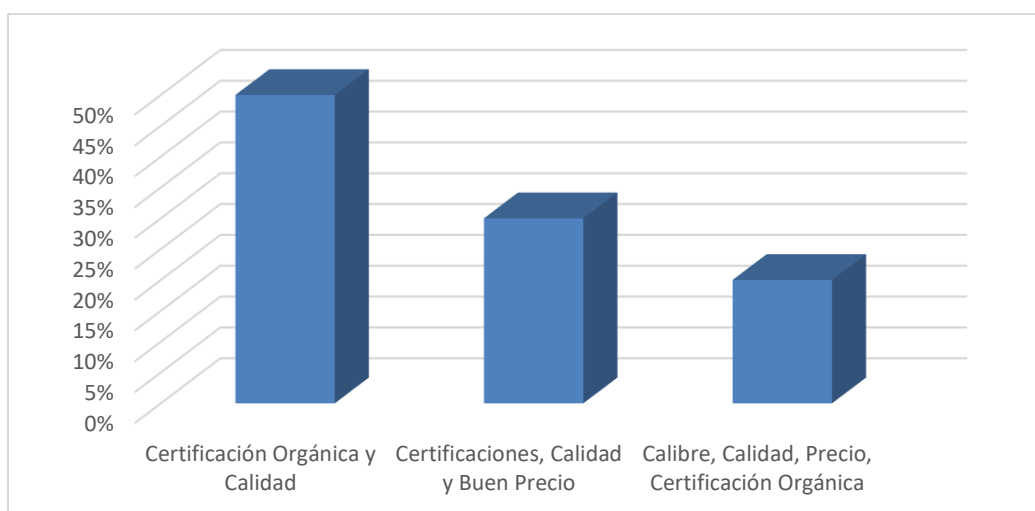
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 100% manifestaron que su forma de comercialización son ventas a empresas exportadoras. Sin embargo, manifestaron de forma oral que también realizan proporciones menores de ventas nacionales y locales.

Tabla N°09

¿Qué requisitos le pide la empresa exportadora?

	Frecuencia	Porcentaje
Certificación Orgánica y Calidad	5	50%
Certificaciones, Calidad y Buen Precio	3	30%
Calibre, Calidad, Precio, Certificación Orgánica	2	20%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 9: Requisitos

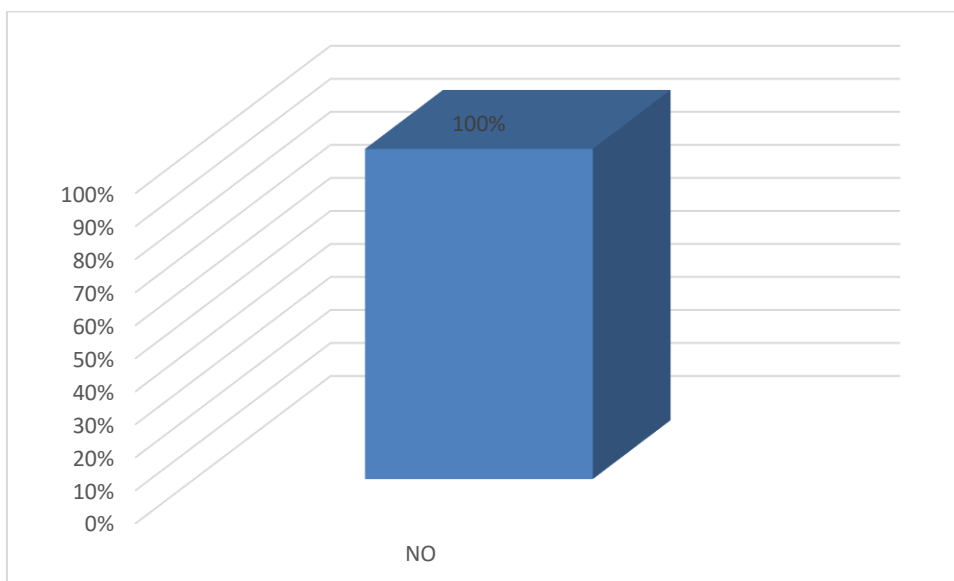
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 50% indicaron que los requisitos que le pide la empresa es la certificación orgánica y calidad; mientras el 30% tanto certificaciones, calidad como un precio accesible y por último el 20% manifiesta que dentro de los requisitos es el calibre, calidad, precio y certificación orgánica.

Tabla N°10

¿Alguna vez ha formado parte de una asociación?

	Frecuencia	Porcentaje
NO	10	100%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 10: Asociatividad

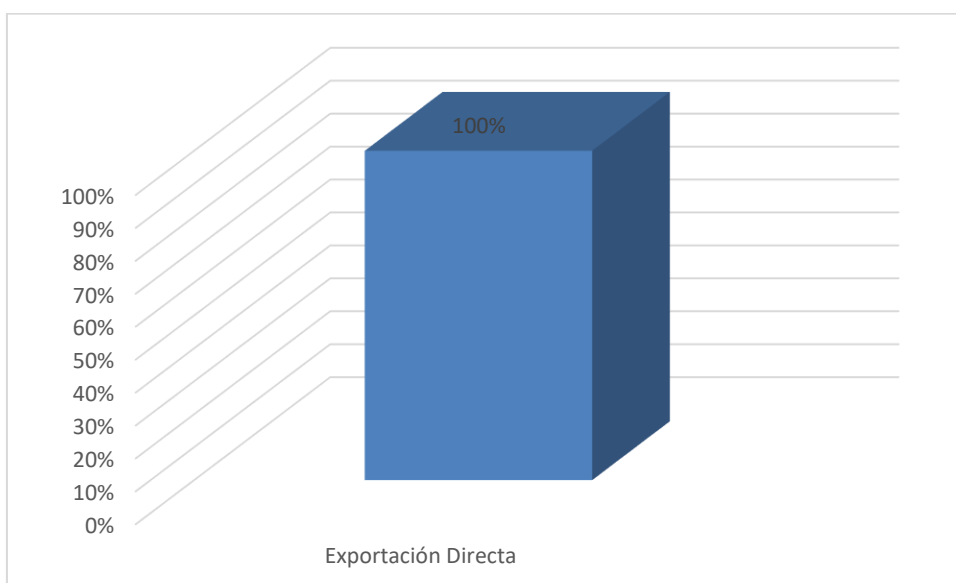
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 100% indican no haber formado parte de una asociación, sin embargo, sus ventas siempre han sido para empresas exportadoras que requieren su producto.

Tabla N°11

¿Cuál es el tipo de exportación más adecuada para una asociación?

	Frecuencia	Porcentaje
Exportación Directa	10	100%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 11: Exportación adecuada

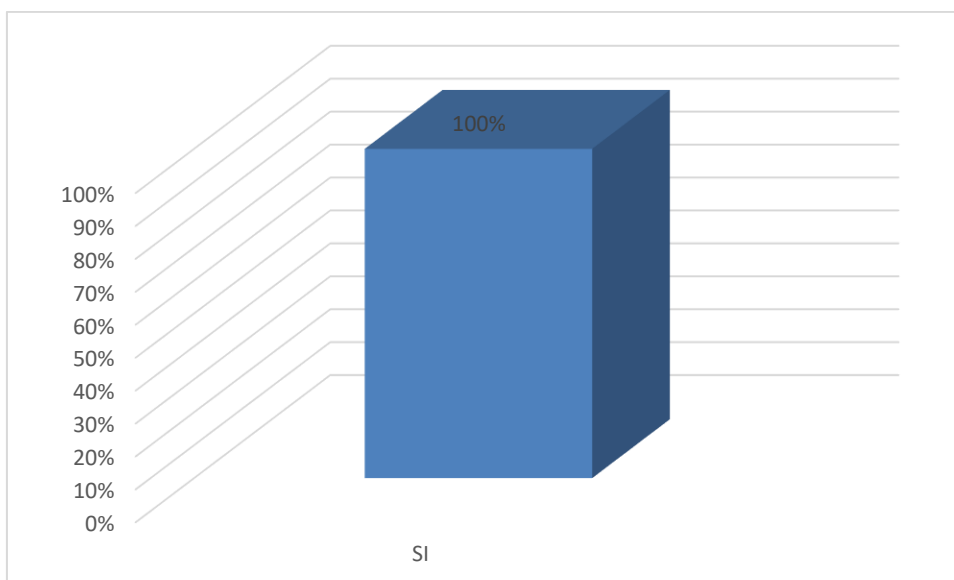
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 100% manifiestan que por sus experiencias adquiridas a lo largo de los años la exportación más adecuada a través de una asociación es la exportación directa.

Tabla N°12

¿Estaría dispuesto a formar parte de una asociación?

	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	100%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 12: Asociación

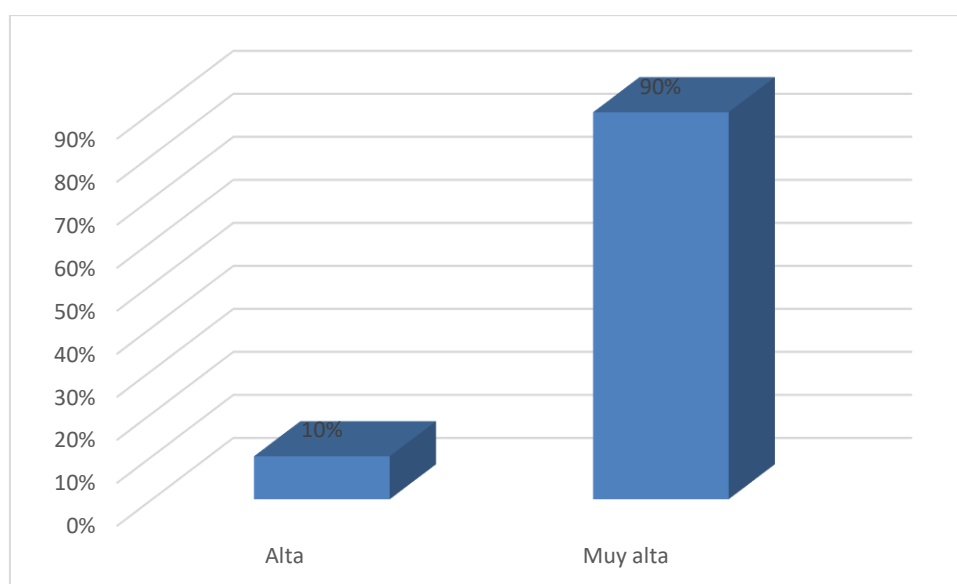
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 100% manifiestan que Sí, estarían dispuestos a formar parte de una asociación, sin embargo, manifestaron de forma oral que necesitarían apoyo profesional para poder lograrlo.

Tabla N°13

¿Cuál es el nivel de confianza que usted tiene con los productores de mango de la zona de Insculas?

	Frecuencia	Porcentaje
Alta	1	10%
Muy alta	9	90%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 13: Nivel de confianza

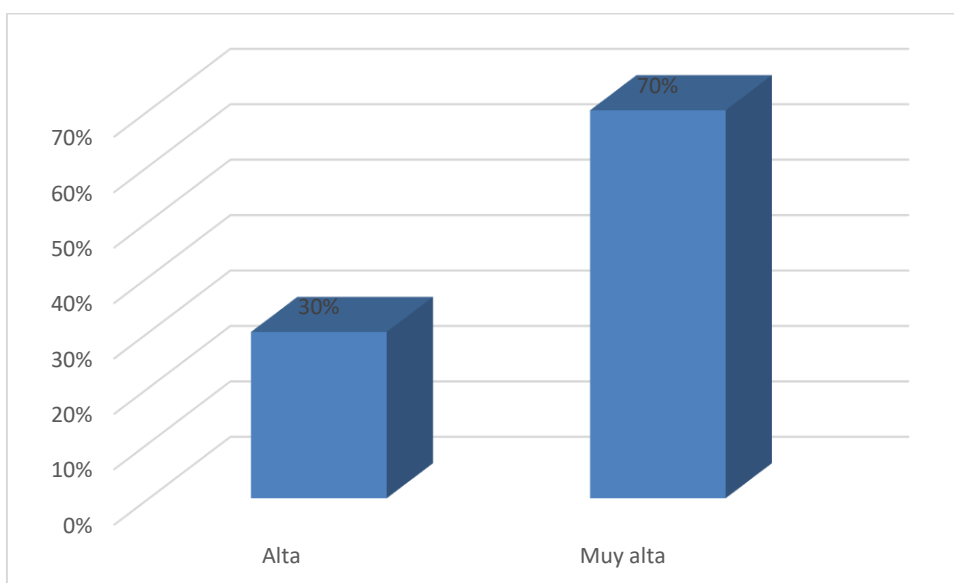
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 90% indican su nivel de confianza es alta con los demás productores de mango que habitan en la zona de Insculas; y solo el 10% su nivel de confianza es muy alto.

Tabla N°14

¿Cuál es el grado de compromiso sí, es que usted formara parte de una asociación?

	Frecuencia	Porcentaje
Alta	3	30%
Muy alta	7	70%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 14: Grado de compromiso

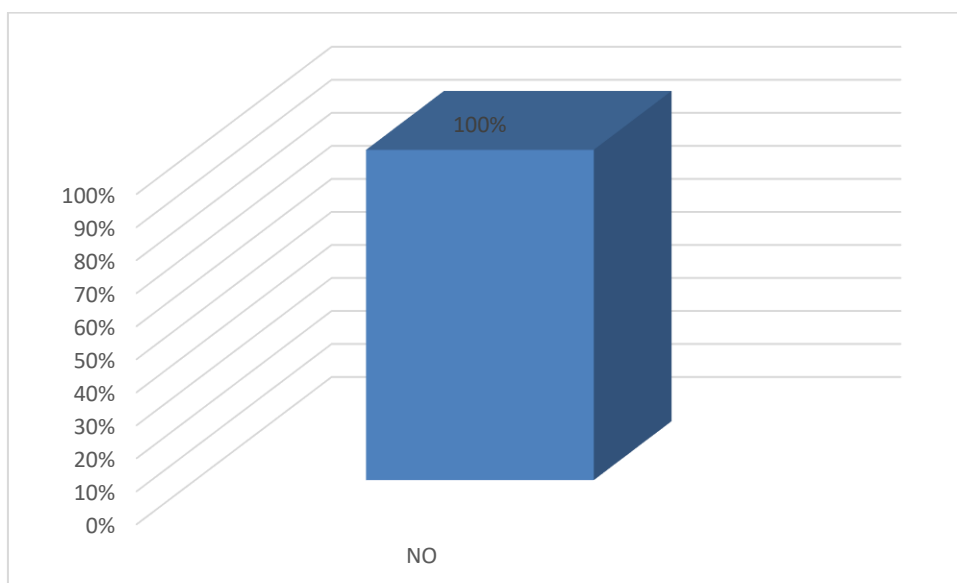
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 70% indicaron que su nivel de compromiso es alto, en caso formaran parte de una asociación; mientras el 30% su nivel de compromiso es muy alto.

Tabla N°15

¿Conoce usted herramientas para identificar los mercados metas en el extranjero?

	Frecuencia	Porcentaje
NO	10	100%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 15: Conocimiento de Inteligencia Comercial

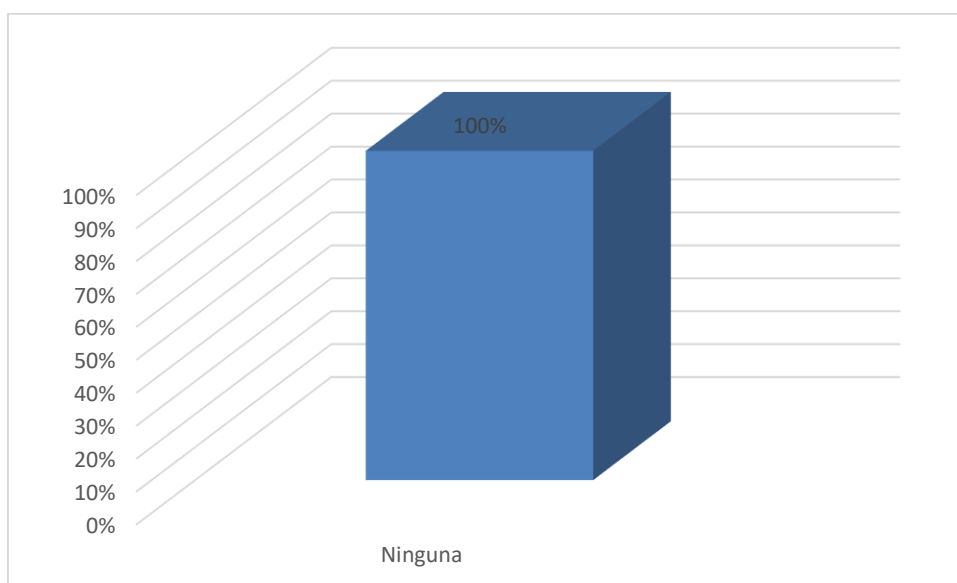
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 100% No conoce sobre las herramientas para identificar un mercado meta en el extranjero, sin embargo, manifestaron que eso se debe porque siempre se han dedicado solo al cuidado de sus productos.

Tabla N°16

¿Cuáles son esas herramientas que se utilizan?

	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	10	100%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 16: Herramientas utilizadas en Inteligencia Comercial

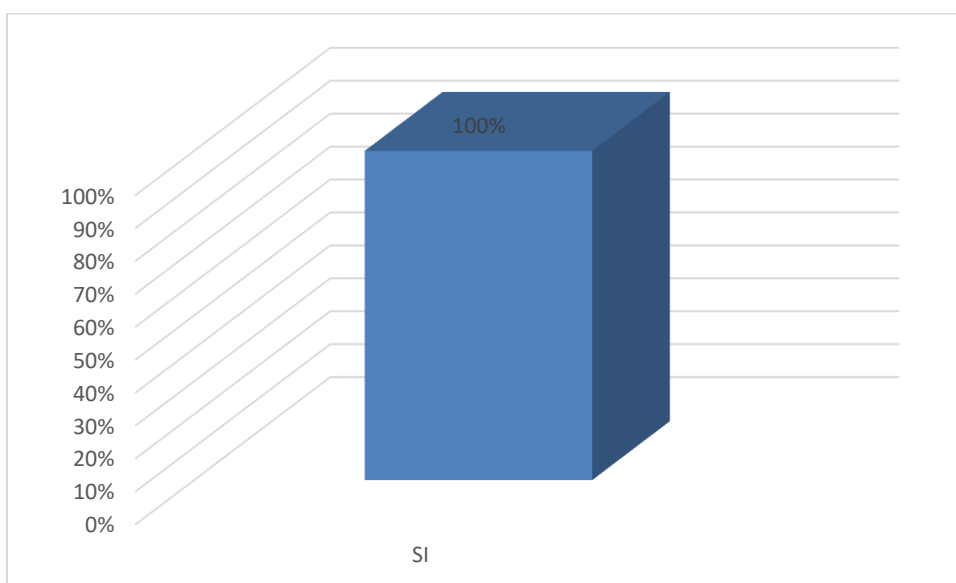
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 100% manifiestan desconocer sobre las herramientas que se necesitan para realizar un estudio de mercado tales como Trade Map, Infotrade, SUNAT, entre otras.

Tabla N°17

¿Considera que trabajando como asociación obtendría más beneficios?

	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	100%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 17: Beneficios al asociarse

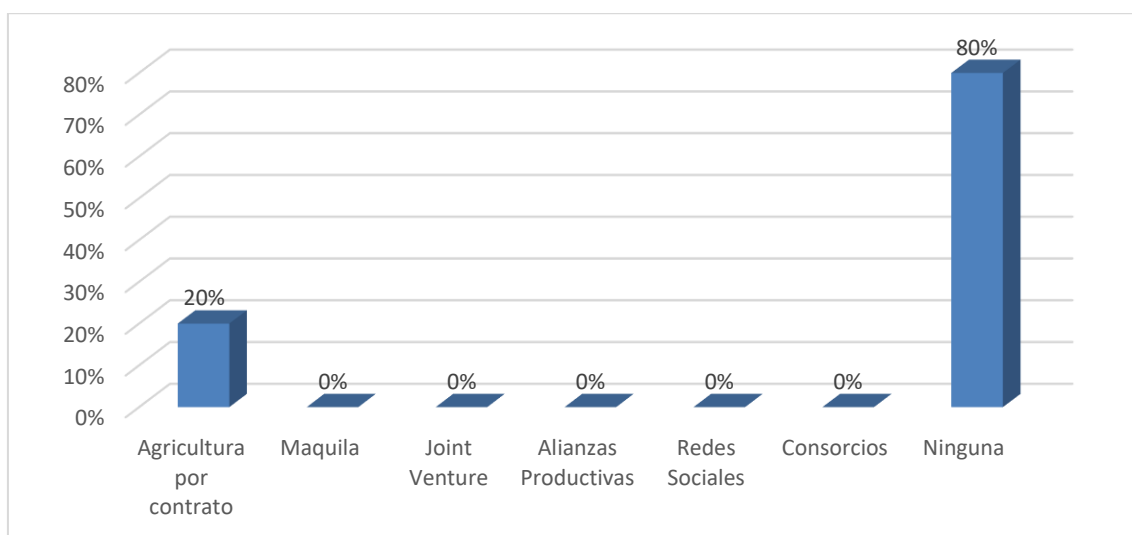
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 100% manifiesta que Sí obtendrían beneficios trabajando como asociación, por el grado de confianza y compromiso que tiene cada productor.

Tabla N°18

¿Qué formas de asociarse conoce usted?

	Frecuencia	Porcentaje
Agricultura por contrato	2	20%
Ninguna	8	80%
Total	10	80%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 18: Formas de asociarse

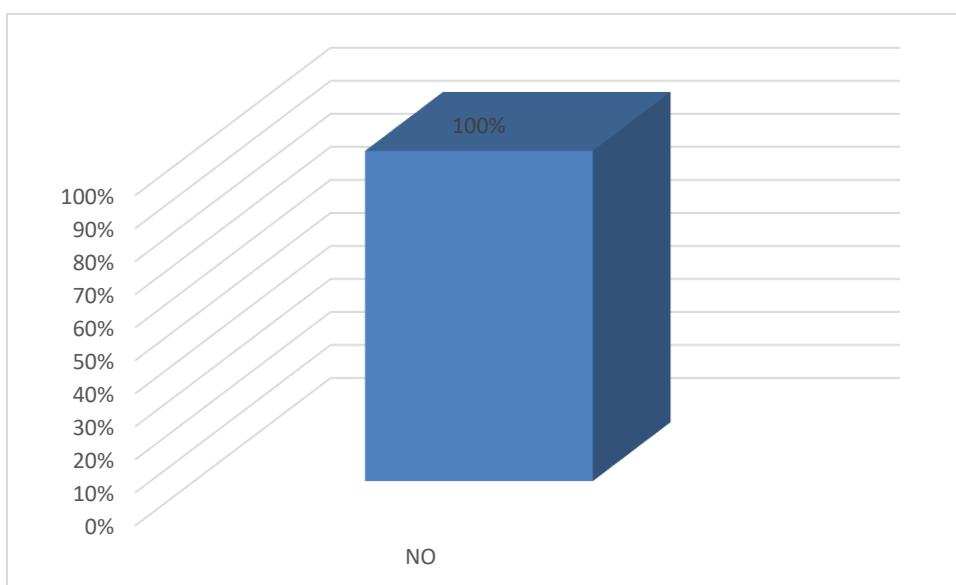
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 80% indican que desconocen sobre las diferentes formas que existen para asociarse; y solo el 20% manifestaron conocer la forma de asociarse de agricultura por contrato gracias al haber asistido a charlas especializadas.

Tabla N°19

¿Conoce cuál es el proceso para asociarse?

	Frecuencia	Porcentaje
NO	10	100%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 19: Conocimiento del proceso de asociarse

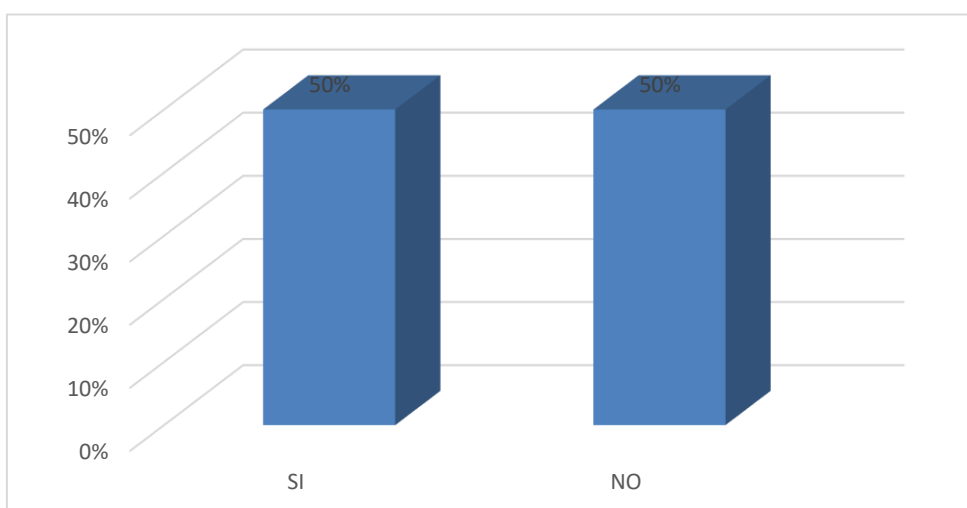
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 100% No conocen cual sería el proceso para asociarse, porque indican que desde el comienzo sus ventas siempre han sido a empresas locales y nacionales.

Tabla N°20

¿Ha Asistido alguna vez a un evento de capacitación relacionado con la asociatividad?

	Frecuencia	Porcentaje
SI	5	50%
NO	5	50%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 20: Asistencia a capacitación

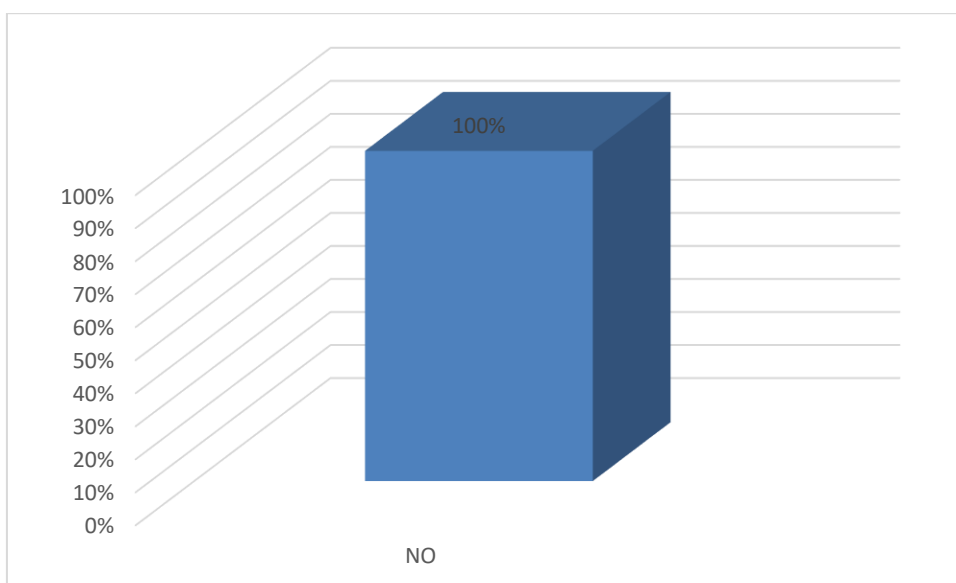
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 50% manifiestan que, si han asistido a capacitaciones relacionado con la asociatividad, mientras el 50% No, muchas veces por la falta de tiempo.

Tabla N°21

¿Cuenta con los servicios de asesor legal?

	Frecuencia	Porcentaje
NO	10	100%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 21: Asesor legal

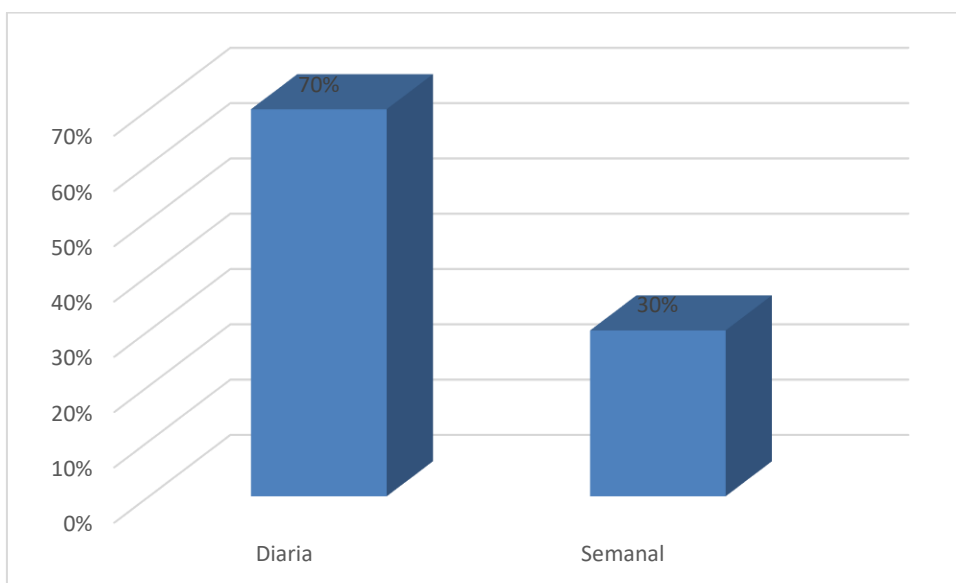
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 100% manifestaron No contar con los servicios de un asesor legal.

Tabla N°22

¿Cuál es su disponibilidad de tiempo para reunirse con los demás productores?

	Frecuencia	Porcentaje
Diaria	7	70%
Semanal	3	30%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

Elaboración: Propia

Figura 22: Disponibilidad de tiempo

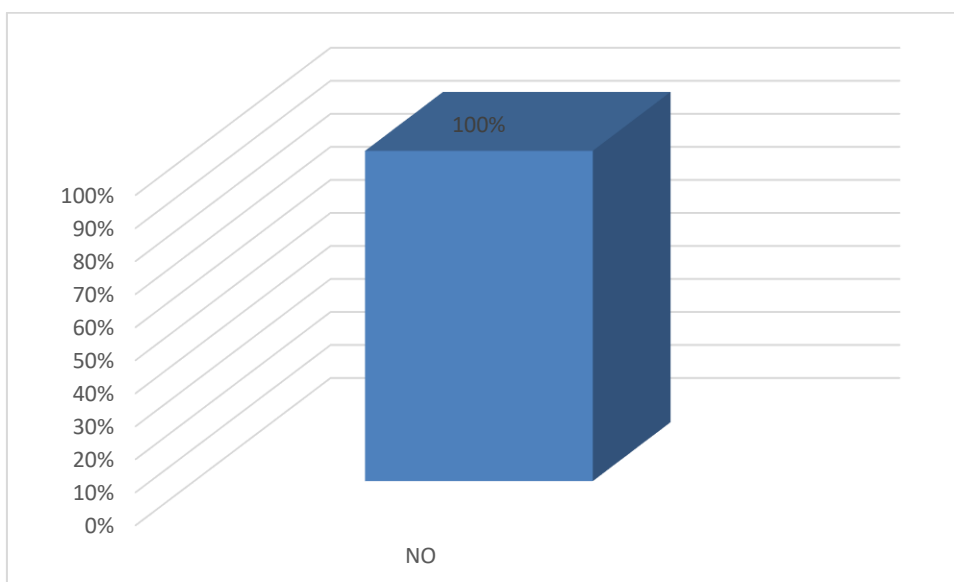
Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 70% manifestaron que su disponibilidad de tiempo es diaria para poder reunirse con sus demás colegas, y solo el 30% de productores cuentan con disponibilidad semanal.

Tabla N°23

¿Alguna vez ha realizado un proceso de formalización?

	Frecuencia	Porcentaje
NO	10	100%
Total	10	100%

Elaboración: Propia



Fuente: Encuesta Aplicada a los productores de mango Kent de la zona Insculas, Olmos.

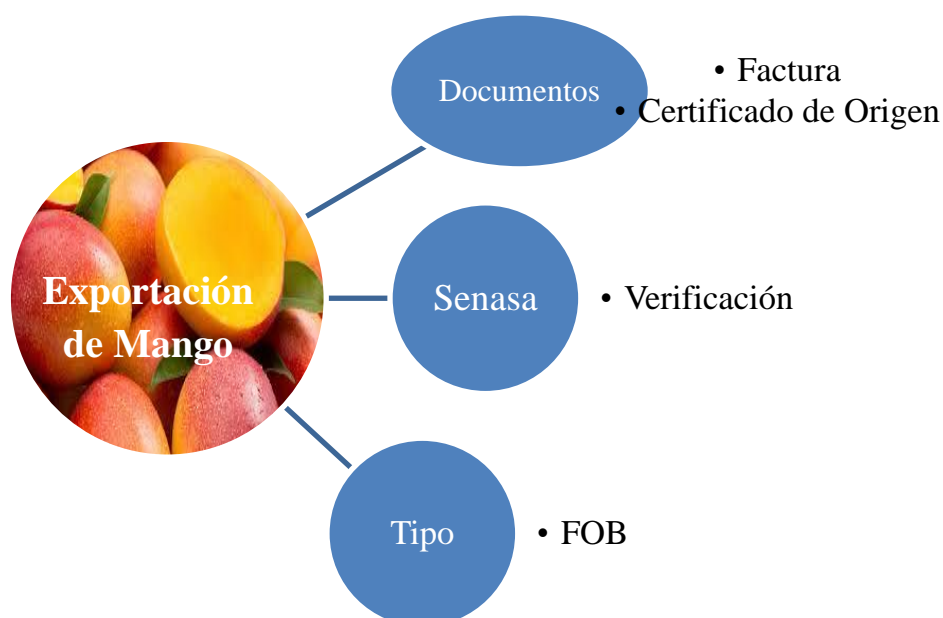
Elaboración: Propia

Figura 23: Proceso de formalización

Comentario: Del total de productores encuestados en la zona de Insculas, el 100% manifestaron que No han realizado algún proceso de formalización.

En el presente capítulo se aplicó el instrumento: guía de entrevista, para una muestra de 2 especialistas en comercio exterior de Lambayeque, así como también se aplicó el instrumento guía de revisión documental teniendo como muestra las cotizaciones de cajas, sticker, operador logístico, etc. Obteniendo los siguientes resultados para la investigación:

Resultado 2: Factores Influyentes para la Exportación Directa del mango Kent



Fuente: Entrevista aplicada a especialistas en Comercio Exterior.

Figura 24: Exportación de Mango

Comentario: Según lo indicado en las entrevistas realizadas a los especialistas en comercio exterior, manifiestan que los documentos necesarios en caso de exportación de mango Kent serían: factura, Certificado Fitosanitario, Certificado de Origen, Packing List y B/L. (La guía de remisión sería para traslado del FCL al puerto), si en caso se exporta a USA en lugar de fitosanitario llevaría Certificado APHIS. Por otro lado, consideran que SENASA interviene en la recepción de producto, con la verificación de fruta libre de mosca y en los despachos con la revisión del producto previa a la exportación. Así como el tipo de exportación más adecuada para una asociación vía marítima sería en terminología

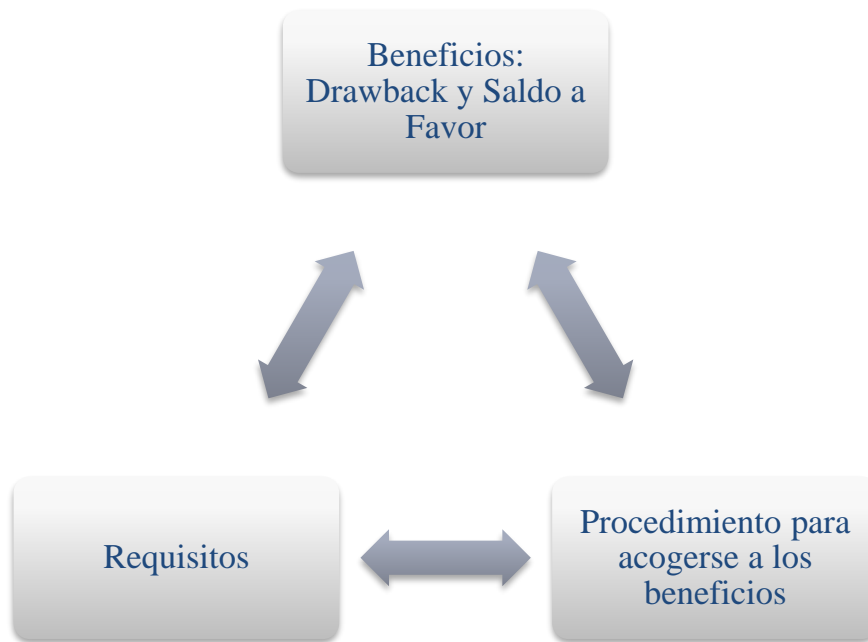
FOB considerando que si son nuevos en el mercado asegurarse con que cliente trabajan para un retorno (pago) de acuerdo a mercado.



Fuente: Entrevista aplicada a especialistas en comercio exterior.

Figura 25: Proceso de Asociatividad

Comentario: Según lo indicado en las entrevistas aplicadas a los especialistas en comercio exterior, manifiestan que el proceso de asociatividad depende de los intereses de los productores, en este caso si todos están comprometidos; se necesita que seleccionen a un asesor legal, el cual los apoyará desde el inicio, así como también la elección del nombre de la asociación, las asambleas que se tienen que realizar mediante el tema de formalización, la elección del directorio y ver todo el tema legal como la minuta de constitución y escritura pública. Sin embargo, recalcan que una asociación básicamente te beneficia si es un agricultor muy pequeño, ya que se garantizaría que fruta pueda entrar a programas de supermercados o distribuidores, debido a que podrían garantizar mayor volumen.

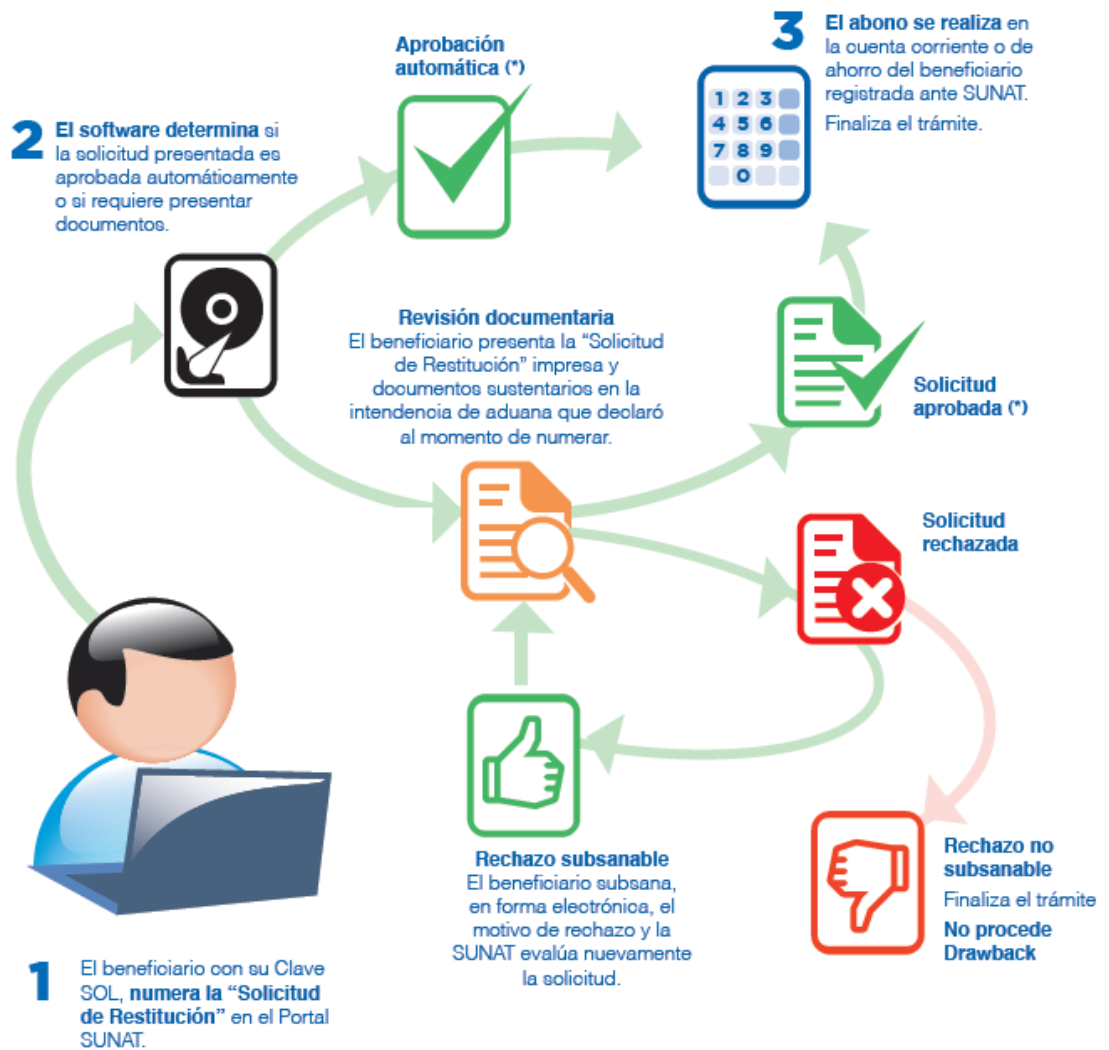


Fuente: Entrevista aplicada a especialistas en Comercio Exterior.

Elaboración: Propia

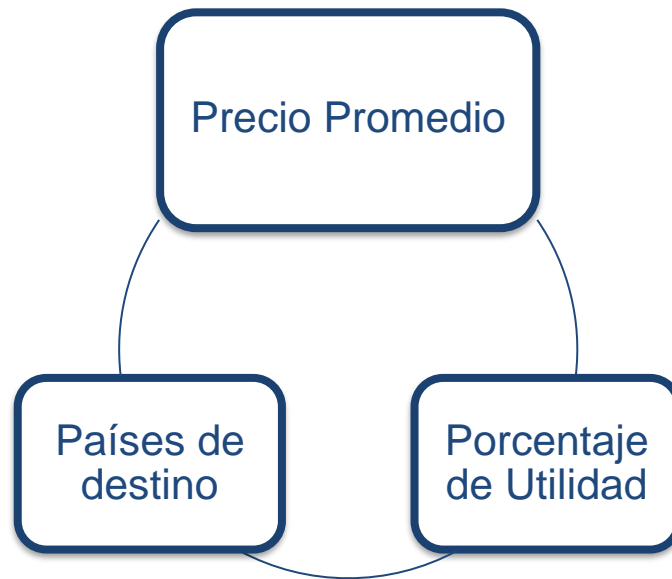
Figura 26: Beneficios

Comentario: Según lo indicado en las entrevistas realizadas a los especialistas en comercio exterior, los beneficios que se puede obtener al realizar una exportación directa es el Drawback y el saldo a favor; para el caso del drawback se debe considerar un producto importado que se utilizará tales como: esquineros, o los zunchos, donde el proveedor deberá entregar las declaraciones juradas.



(*) Una vez aprobada la "Solicitud de Restitución", la SUNAT verificará que el beneficiario no mantenga una deuda exigible, de existir, emitirá cheques no negociables a favor de los acreedores de la deuda.

Fuente: Asistente Aduanero SUNAT (2019)



Fuente: Entrevista aplicada a especialistas en comercio exterior.

Elaboración: Propia

Figura 27: Precio

Comentario: Según lo indicado en la entrevista aplicada a los especialistas en comercio exterior, manifiestan que el precio promedio en un año ON (normal) marítimo cj de 4kg. EUROPA 3.60 USD. ASIA - muy variable. aprox. 7.00 USD. USA 3.35 USD Latinoamérica \$3.50. Y en lo que se refiere al porcentaje de utilidad dependerá del costo de la materia prima, que puede variar aprox. podría ser un 8 - 12%. Los países de destino que pagan más por el mango peruano son Europa, Asia, Polonia, Reino Unido, Alemania y Corea.

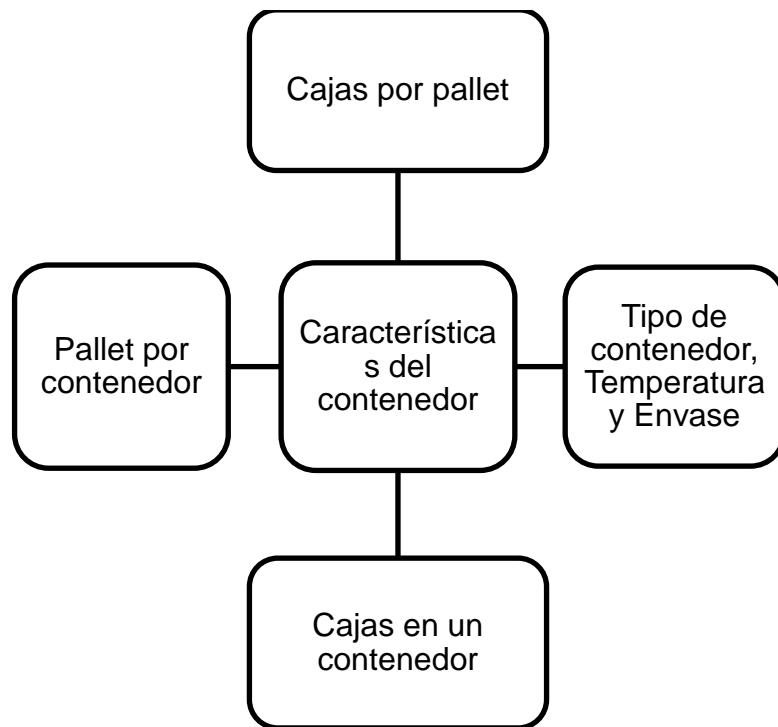


Fuente: Entrevista aplicada a especialistas en comercio exterior.

Elaboración: Propia

Figura 28: Estructura idónea para determinar el precio

Comentario: Según lo indicado en la entrevista aplicada a los especialistas en comercio exterior, para determinar una estructura idónea de precio, se debe considerar los costos, empezando con el precio en campo, proceso, traslado de la mercancía, todos los insumos que tiene que comprar para el proceso de exportación sea pallets, cajas, sunchos, esquineros, stickers, también los costos logísticos cuanto estaría cobrando un operador logístico, muchas veces de Olmos hasta Piura o Paita estarían cobrando un promedio de 1200 o 1800 dólares.

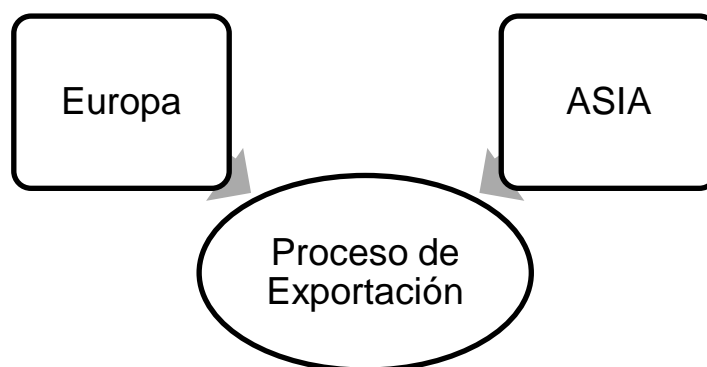


Fuente: Entrevista aplicada a especialistas en Comercio Exterior.

Elaboración: Propia

Figura 29: Características del contenedor

Comentario: Según lo indicado en las entrevistas aplicadas a los especialistas en comercio exterior; manifiestan que, para un tipo de exportación vía marítima, el tipo de contenedor es refrigerado de 40 pies, y la temperatura a la cual se exporta al inicio de temporada se trabaja en 9°C y después de las primeras 2 o 3 semanas se trabaja el resto de la temporada en 8 °C. El envase Caja de 4 kg cartón si es marítimo, en caso sea aéreo se envía en caja de cartón de 6 kg. Van 5544 cajas en un contenedor, y 252 cajas en un pallet, por lo tanto, irán 22 pallets en un contenedor FCL.



Fuente: Entrevista aplicada a especialistas en comercio exterior.

Elaboración: Propia

Figura 30: Proceso de Exportación

Comentario: Según lo indicado en las entrevistas aplicadas a los especialistas en comercio exterior; manifiestan que el proceso de exportación, primero es la cosecha, luego en este caso para Europa es: lavado, desinfección, encerado (aplicación), cepillado, secado, calibrado, empacado, enfriamiento por 8 horas pasando a una cámara de frío y posterior exportación y para USA: lavado, calibrado, tratamiento térmico dependiendo el calibre entre 70 min a 90 min, luego reposo de 8 a 10 horas, cepillado, encerado (aplicación), empacado, enfriamiento por 8 horas pasando a cámara de frío y posterior exportación. Y el canal de distribución en caso sea Europa, se da en dicho país dependiendo del distribuidor o canal de venta.

Estadísticas de Exportación del mango Kent 2018-2019

Tabla N°24

Principales países de destino internacionales 2018

PAÍSES DE DESTINO	VALOR FOB \$	PESO NETO	Promedio de PRECIO UNITARIO
NETHERLANDS	109,183,751	97,588,483	1.12
UNITED STATES	57,517,260	52,694,178	1.09
SPAIN	24,315,426	13,255,339	1.83
UNITED KINGDOM	17,963,225	17,530,638	1.02
KOREA, REPUBLIC OF	9,956,022	2,944,205	3.38
FRANCE	9,363,098	3,795,137	2.47
CANADA	6,191,041	6,373,070	0.97
CHILE	5,272,320	5,297,264	1.00
RUSSIAN FEDERATION	3,801,804	3,559,039	1.07
GERMANY	3,258,570	1,076,426	3.03
TOTAL GENERAL	246,822,517	204,113,779	1.62

Fuente: SUNAT

Elaboración Propia

En la tabla anterior, se muestra los 10 principales mercados de destino, teniendo como primer lugar al país de destino internacional para el año 2018 a Países Bajos, es decir, representa la más alta concentración de demanda con un valor FOB de \$109,183,751 y un precio de \$ 1.12 por kilo, en la segunda ubicación se encuentra al país de Estados Unidos con un valor FOB de \$ 57,517,260 y un precio de \$1.09 y en tercer lugar al país de España con valor FOB de \$ 24,315,426 y un precio de \$ 1.83.

Tabla N°25*Principales países de destino internacionales 2019*

PAÍSES DE DESTINO	VALOR FOB \$	PESO NETO	Promedio de PRECIO UNITARIO
NETHERLANDS	69,652,336	58,081,826	1.20
UNITED STATES	43,126,005	38,059,562	1.13
SPAIN	16,281,367	8,461,500	1.92
KOREA, REPUBLIC OF	12,389,594	3,365,167	3.68
UNITED KINGDOM	12,160,791	10,190,976	1.19
FRANCE	6,026,400	2,806,814	2.15
CANADA	4,996,976	4,690,445	1.07
CHILE	2,585,446	2,188,008	1.18
JAPAN	1,892,236	616,356	3.07
GERMANY	1,812,176	651,212	2.78
TOTAL GENERAL	170,923,327	129,111,866	1.71

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

Para el año 2019 los principales mercados de destino siguen siendo Países Bajos, Estados Unidos y España.

Los agricultores de Insculas para su primera exportación, su mercado meta sería Países Bajos ya que tanto para los dos últimos años su participación representa la más alta concentración de demanda con envíos mayores aproximados a los US\$109,183,751 y US\$ 69,652,336.

Cuadro

Costos de exportación

CUADRO DE COSTOS POR CAJA DE EXPORTACIÓN	
Costo de Materia Prima	\$1.79
Cajas de Cartón	\$0.44
Sticker	\$0.027
Etiquetas	\$0.0097
Maquila	\$0.83
Operador Logístico	\$0.49
Gastos Operativos	\$0.25
Gastos Administrativos	\$0.2
Costo total por caja	\$4.0367
Utilidad (12%)	\$0.48
Precio FOB por caja	\$4.5167
Impuesto a la renta	\$0.072
Drawback 3%	\$0.135501
Utilidad + Drawback	\$0.615501
Utilidad Total por contenedor	\$3412.34

Elaboración: Propia

En el cuadro anterior, se muestra la tabla de costos por caja de exportación el cual ha sido elaborada por las investigadoras, a través de la solicitud de cotizaciones de distintos proveedores.

El precio total promedio en el país de destino Países Bajos según el año 2019, el precio por kilogramo promedio es \$1.20 y siendo una caja de 4kg se tiene un precio FOB de \$4.80, según el cuadro establecido en la investigación se determinó que el precio FOB de los productores puede ser \$4.51 presentándose dentro del precio promedio de mercado, según la investigación realizada a los especialistas el precio sobre el operador logístico y maquila es ajustable y negociable obteniendo un precio más competitivo.

En la tabla realizada también se tuvo en cuenta las características y los detalles de los costos indicados, teniendo:

- a.- Costo de materia prima es el precio del productor donde se encuentra establecida la utilidad para el productor.
- b.- Cajas de cartón que se obtuvo a través de una cotización por parte de la empresa Trupal S.A

c.- Sticker que se obtuvo a través de una cotización por parte de la empresa Sapaq División Gráfica

d.- Etiqueta que se obtuvo a través de una cotización por parte de la empresa Label Perú S.A.C

e.- Maquila que se obtuvo a través de una cotización por parte de la empresa Jayanca Fruits S.A.C

f.- Operador logístico que se obtuvo a través de una cotización por parte de la empresa Grupo PML

g.- Gastos operativos los cuales incluyen transporte interno como pasajes, alimentación, viáticos, entre otros.

h.- Gastos administrativos los cuales incluyen planillas, gastos de servicios como luz, agua, teléfono, internet, los cuales se encuentran prorrateados.

i.- La utilidad es del 12%, se estableció esta utilidad para llegar a un precio competitivo en el mercado.

j.- Drawback actualmente es del 3% pero para el 2020 este porcentaje será del 2%.

En el presente capítulo se aplicó el instrumento: guía de revisión documental, teniendo como muestra los documentos y/o formatos necesarios para asociarse, se obtuvo los siguientes resultados para la investigación:

Resultado 3 : Proceso de asociatividad para la exportación directa del mango Kent en los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque.

Para que estos agricultores formen parte de una asociación deben seguir una serie de pasos que se detallan a continuación:

Primer paso “Conformación de un grupo o comisión organizadora”

Para este punto, se ha tomado en consideración a la persona quien delegaría a este grupo de 10 productores de la zona Insculas, Olmos, con el nombre Edwin Mayanga Crisanto, por el motivo que siempre trabaja con cada uno de ellos, y los asesora en algunos inconvenientes que se presentan.

Segundo Paso “Selección del asesor legal”

El grupo de pequeños productores, debe contar con un abogado, quien será el que acompañe en todo el proceso de constitución y en la inscripción en SUNARP. El costo es aproximadamente de S/ 1 000.

Tercer Paso “Desarrollo de reuniones de la comisión organizadora”

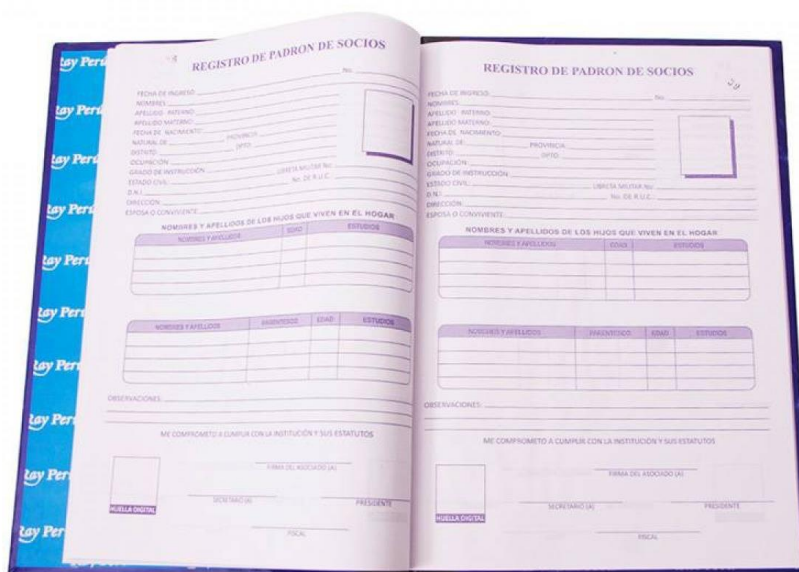
El líder Edwin Mayanga Crisanto, deberá reunir diariamente o semanalmente a todos los productores de mango que están comprometidos y hayan aceptado pertenecer a la asociación que se formará, y asimismo con su abogado para decidir en el nombre de la asociación, la cual debe acercarse a SUNARP, donde tendrá que llenar un formulario:

Ver Anexo N° 05

Cuarto Paso “Legalizar y comprar ante Notaria Pública los libros de la asociación”

El costo promedio entre compra de los libros y legalización se estima en s/ 150.00 y el monto que resultará de estas acciones debe ser dividido entre 10 productores que son parte de la asociación.

-Libro padrón de Asociados/as: Ver Anexo N° 06



- Libro de Actas de la Asamblea General

- a) Acta De Asamblea General Para Elegir La Junta Directiva: Ver Anexo N° 07
- b) Acta De Asamblea General De Aprobación De Estatuto Y Elección De Junta Directiva
Ver Anexo N° 08
- c) Acta De Asamblea General De Reconocimiento
Ver Anexo N° 09
- d) Constancia Sobre Convocatoria (Escrita) A La Asamblea General Para La Elección De La Junta Directiva
Ver Anexo N° 10
- e) Constancia Sobre Convocatoria (Oral) A La Asamblea General Para La Elección De La Junta Directiva
Ver Anexo N° 11
- f) Constancia Sobre Cuórum A La Asamblea General Para La Elección De La Junta Directiva

Ver Anexo N° 12

Quinto paso “Desarrollo de Reuniones de discusión con todos los futuros asociados”

Se realiza a través de la presentación de los estatutos el cual se encuentra en las disposiciones generales y debe ser llenado y leído por los 10 productores de la localidad de Insculas. Ver Anexo N° 13.

Sexto Paso “Convocatoria a la Asamblea de Constitución de la Asociación”

Se realiza mediante citación escrita la cual debe estar firmada por el líder o lideresa de la comisión Organizadora, es decir, debe estar firmada por el Sr. Edwin Mayanga Crisanto. Ver Anexo N° 14

Séptimo Paso “Realización de la Asamblea General de Constitución”

La constitución de una asociación civil con fines de lucro cuya denominación es “Asociación de pequeños productores del Mango Kent en Insculas, Olmos”, la duración que es indefinida y la dirección de la sede, la cual puede ser de cualquiera de los asociados mientras no tengan un lugar fijo para reunirse.

Octavo Paso “Realización de la Asamblea General extraordinaria para la aprobación del estatuto”

Esta es convocada por el líder de la asociación, en este caso por el Sr. Edwin Mayanga Crisanto, debe ser hecho por escrito indicando fecha, hora, lugar y agenda de la reunión teniendo en cuenta: Debate y aprobación del estatuto de la Asociación de pequeños productores de Mango de Insculas, Olmos en donde se vuelve a elegir al líder o lideresa de la comisión como director(a) de debates y al secretario de Actas de la reunión. Ver Anexo N° 15

Noveno Paso “Asamblea General ordinaria para la elección del consejo directivo”

Una vez que se cuenta con el estatuto aprobado, el líder el Sr. Edwin Mayanga Crisanto de la asociación comunica por escrito a todos los interesados que van a

constituir la asociación indicando, fecha, hora, lugar y agenda de la reunión. Ver Anexo N° 16

Decimo Paso “La minuta de constitución”

El abogado o la notaria es el encargado de realizar la minuta de constitución para la asociación:

(Transcribir en Libro de Actas u hojas sueltas legalizadas, siguiendo indicaciones de la Notaría). Ver Anexo N° 17

Décimo Primer Paso “Escritura Pública”

Una vez realizada y aprobada la minuta por la notaría, se envía a registros públicos (SUNARP), y una vez logrado esto, la asociación es una persona jurídica.

DISCUSIÓN

Teniendo en cuenta la situación actual de los productores de mango de la localidad de Insculas se observó que un gran porcentaje cuenta con 6 a 10 hectáreas, sin embargo, ninguno de estos productores se encuentra asociados, desconocen sobre los pasos para formar una asociatividad, ya que ninguno ha sido parte de un proceso de formalización. Por otro lado, solo cuentan con la Certificación Orgánica. Existe un nivel de confianza alto entre los productores y están interesados a pertenecer a una asociación, teniendo en cuenta las ventajas que trae consigo. Estos resultados concuerdan con Leyva (2017) donde recalca que para llegar a formar una asociación sólida se necesita de voluntad, confianza y objetivos comunes, asimismo el producto debe contar con la Certificación Orgánica. Por otro lado, los productores de Insculas el 100% vende su producto a un intermediario, uno de los factores es la falta de conocimiento que tienen estos productores para llegar a exportar, y la falta de financiamiento. Lo cual coincide con la investigación de Agalobo y Pusse (2017) donde concluyó que el 75% de productores Olmanos venden su producto a un intermediario, muchas veces por la falta de financiamiento que no les permite llegar a exportar. Así mismo en los estudios de Vásquez y Zapata (2015) indican que existe una falta de financiamiento para los productores de mango por parte de las entidades bancarias, siendo un factor importante para limitar su exportación. Del mismo modo Diario la República (2017) confirma que la asociatividad permite conseguir financiamiento para impulsar la agricultura regional.

Con relación al segundo objetivo denominado: Identificar los factores influyentes para la exportación directa del mango Kent, donde un factor es la utilidad, según lo manifestado por los especialistas quienes dicen que la utilidad deber ser un 12%, tal como se calculó en la tabla de costos de exportación; esto permite tener un precio competitivo en el mercado internacional. Cabe mencionar que este resultado se obtuvo de las cotizaciones realizadas a empresas formales que brindan los servicios de exportación. Estos resultados guardan relación con Vásquez y Zapata (2015) quienes hallaron en su investigación que la utilidad debe ser del 12%. Por otro lado, otros de los factores son los documentos: Factura,

Certificado de Origen, Certificado Fitosanitario, Packing List y Bill of Lading, coincidiendo con el portal de SIICEX (2019) donde nos manifiesta la importancia de estos documentos para una operación de exportación.

El tercer objetivo fue diseñar el proceso de asociatividad para la exportación directa del mango Kent en los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque; el Centro de Investigación y Promoción Popular (CENDIPP) considera 11 pasos a seguir para formar una asociación, el primero es la conformación de un grupo o comisión organizadora; desarrollo de reuniones de la comisión organizadora; legalizar y comprar ante Notaria Pública los libros de la Asociación; desarrollo de reuniones de discusión con todos los futuros asociados; convocatoria a la Asamblea de Constitución de la Asociación; realización de la Asamblea General de Constitución; realización de la Asamblea General Extraordinaria para la aprobación del estatuto; Asamblea General Ordinaria; la minuta de constitución; Escritura Pública. Esto se corrobora con Pasapera (2018) donde menciona que la asociatividad es importante porque va a permitir remediar la problemática que existe actualmente en los productores de Perú, ya que estos productores por sí solos no pueden llegar a cubrir la demanda que exige el país de destino, además dice que los pasos para constituir una asociación son los mismos que ya se han mencionado anteriormente.

V. CONCLUSIONES

1.- Los productores de la localidad de Insculas, Lambayeque tienen un perfil emprendedor, puesto que, son comprometidos en su trabajo, el trabajo en equipo no es un impedimento, porque tienen un grado de confianza muy alto, teniendo la voluntad de querer formar una asociación, y están dispuestos a capacitarse, teniendo en cuenta que la asociatividad es un emprendimiento social. Cuentan con un déficit en conocimientos del proceso exportador, ya que ninguno de ellos ha sido parte de una formalización y financiamiento.

2.- Los factores influyentes para la Exportación Directa del Mango Kent son: documentos, beneficios, utilidad, precio, país de destino, proceso de exportación. De acuerdo a lo investigado, el precio FOB por cada caja exportada sería de USD 3.54, lo cual estaría siendo equivalente ante el mercado internacional, considerando que en su primera exportación su mercado objetivo acuerdo a lo investigado sería Países Bajos, ya que los dos últimos años su participación representa la más alta concentración de demanda con envíos mayores aproximados a los US\$109, 183,751 y US\$ 69, 652,336.

3.- Se diseñó el proceso para formar una asociación de los productores de la localidad de Insculas, en el cual se definió los pasos a seguir: conformación de un grupo o comisión organizadora, selección del asesor legal; desarrollo de reuniones de la comisión organizadora; legalizar y comprar ante Notaria Pública los libros de la Asociación; desarrollo de reuniones de discusión con todos los futuros asociados; convocatoria a la Asamblea de Constitución de la Asociación; realización de la Asamblea General de Constitución; realización de la Asamblea General extraordinaria para la aprobación del estatuto, Asamblea General ordinaria para la elección del consejo directivo; la minuta de constitución; Escritura Pública.

VI. RECOMENDACIONES

1.- Se recomienda que los productores reciban o soliciten apoyo al Estado para sus capacitaciones en temas como manejos de campos, gestión empresarial, certificaciones, documentos, exportación, gestión ambiental, buenas prácticas de agricultura, selección de mercados meta, entre otros ya que es necesario que se capaciten antes de asociarse para que al momento que formen su asociación estos productores se encuentren preparados.

2.- Así mismo se recomienda también que en su primera exportación, los productores envíen su mercancía a Países Bajos según el estudio realizado en el trabajo de investigación, para esto es importante que los productores se informen acerca de su forma de negociar y la cultura que posee Países Bajos, esto se logra a través de la participación en diferentes misiones comerciales, seminarios, eventos, ferias internacionales en donde participan regularmente representantes de este país.

3.- Se recomienda a los productores de la localidad de Insculas a formar su asociación ya que la cantidad de integrantes es mínima, es más fácil empezar a formar una asociatividad para que así dejen de ser vendedores locales y nacionales y su rentabilidad económica empiece a crecer, además que el volumen de producción es factible para lograr una oferta exportable ya que contaría con 50 contenedores, es decir, se enviarían aproximadamente 5544 cajas por contenedor según el estudio realizado.

REFERENCIAS

- Agraria (24, mayo, 2019). *European Union imposes restrictions on Peruvian mango by fruit fly*. Recuperado de <http://agraria.pe/noticias/union-europea-impone-restricciones-a-mango-peruano-por-mosca-19082?fbclid=IwAR1N0ySLFEYP8JypZqrq4MBbHHpXmO3K7DSugHztrpOTVGe-XyhLE-BqTlo>
- Agrobanco (Diciembre,2017). *Development area. Mango cultivation*. Recuperado de https://www.agrobanco.com.pe/pdfs/publicacionagroinforma/3_cultivo_del_mango.pdf
- Algalobo, B. y Pusse, K. (2017). *Asociatividad como estrategia de desarrollo para la exportación del limón sutil del Distrito de Olmos*. (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/UNPRG/1309/BC-TES-TMP-142.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Amaya, Y. (2016). *Asociatividad basada en intereses económicos para mejorar sistemas de comercialización de los productores de Mango, en el Valle Arrozal-Motupe*. 2016. (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/UNPRG/1241/BC-TES-5945.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Briseño, R. y Mas, M. (2017). *La Asociatividad de los productores de carne de cuy en la provincia de Luya como estrategia para la exportación*. (Tesis de pregrado). Recuperado de http://repositorio.untrm.edu.pe/bitstream/handle/UNTRM/1271/T076_71482075_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Brophy, G. y Machuca, K. (2017). *Asociatividad de criadores de cordero de la provincia San Marcos para la exportación de chuleta ahumada de cordero lista para el Horno al Mercado Cali, Colombia 2017*. (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/11234/Brophy%20C3%A9spedes%20Gressia%20Anabel%20Claudia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cáceres, A. y Mendoza, D. (2016). *Impacto de la Asociatividad en la rentabilidad de la Asociación de Ganaderos Agroindustria San Juan Gallito, distrito de San José, provincia y departamento de Lambayeque periodo 2012 – 2015*. (Tesis de pregrado). Recuperado de http://repositorio.umb.edu.pe/bitstream/UMB/41/1/C%C3%A1ceres_Abraham_y_Mendoza_Daywis.pdf

Centro de Investigación y Promoción Popular (Julio, 2012). *Formalización de las Asociaciones*. Recuperado de https://cendippperu/docs/formalizacion_de_asociaciones..

Correa, M. y Guerrero, D. (2016). *Asociatividad como estrategia para la exportación de calzado en los productores del Distrito del Porvenir – Trujillo hacia el mercado de Bogotá – Colombia en el año 2017*. (Tesis de grado). Recuperado de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10195/Correa%20Angulo%20Matsuo%20-%20Guerrero%20Torres%20Diego.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cueva, M. y Quispe, L. (2018). *Modelo de asociatividad de pequeños productores de frijol de palo para la exportación al mercado de panamá del distrito de Monsefú-Chiclayo*. (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14663/Cueva%20Rodriguez%20Maria%20Eloisa%20-%20Quispe%20Lopez%20Leila%20Adali%20-%20parcial.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Deza, A. (2017). *Asociatividad para la agricultura exportadora en productores de uva del distrito de San Benito. Contumazá – 2017*. (Tesis de pregrado). Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/11506/deza_ca.pdf?sequence=1&isAllowed=y

García, P. y Ramos, P. (2017). *Associativity as a base for the growth of retail trade in neighborhood stores in the town of Engativa, Bogota*. (Tesis de investigación). Recuperado de http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/24959/63112131_2017.pdf?sequence=1

Guevara, S. y Vera, C. (2016). *Asociatividad de los productores de arándano de la Cuenca Mashcón – baños del inca para la exportación de infusión aromática al mercado EEUU-Seattle, Año 2017*. (Tesis de pregrado). Recuperado de

<http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/11018/GUEVARA%20H UAMAN%20SAMMY%2c%20VERA%20ARAUJO%20CARMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Huamán, P. (2014). *Asociatividad como factor principal en la productividad de las MYPE formales de Huancayo, periodos 2009 – 2011*. (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/2301/Huam%C3%A1n%20Arroyo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. (5ta. Edición). México: Jesús Mares Chacón.

Inconterms 2010 (2010). *Incoterms 2010*. Recuperado de <http://www.incoterms-2010.es/calculation-prices-export/fob>

La República (24, junio, 2015). *Asociatividad genera tres planes de negocios en Olmos con financiamiento*. Recuperado de <https://larepublica.pe/economia/198074-asociatividad-genera-tres-planes-de-negocios-en-olmos-con-financiamiento>

Leyva, G. (2017). *Asociatividad como estrategia de exportación de maracuyá al mercado Holandés por los productores del Valle Santa Catalina, La Libertad 2017*. (Tesis de grado). Recuperado de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12335/Leyva%20Castro%20Geraldine%20Steffany.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

López, J. (31, august, 2017). *Farmers prepare to export their products*. Recuperado de <https://www.agriculturalreport.com/farmers-prepare-to-export-their-products/>

Loje, L. (2017). *Asociatividad de los pequeños productores de espárrago fresco del centro poblado Huaca Larga-Virú para viabilizar su oferta exportable, 2017*. (Tesis de pregrado). Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/11596/loje_ll.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Marroquín, R. (2013). *Reliability and Validity of research instruments*. Recuperado de <http://www.une.edu.pe/Titulacion/2013/exposicion/SESSION-4->

Confiabilidad%20y%20Validez%20de%20Instrumentos%20de%20investigacion.pdf

Maya, E. (agosto, 2014). *Methods and techniques of investigation*. Recuperado de http://arquitectura.unam.mx/uploads/8/1/1/0/8110907/metodos_y_tecnicas.pdf

Morone, G. (2017). *Methods and techniques of scientific research*. Recuperado de http://biblioteca.ucv.cl/site/servicios/documentos/metodologias_investigacion.pdf

Noreña, A., Alcaraz, N., Rojas, J. y Rebolledo, D. (2012). *Applicability of the Criteria of Rigor and Ethics in Qualitative Research*. Recuperado de <http://aquichan.unisabana.edu.co/index.php/aquichan/article/view/1824/2936>

Pasapera, V. (2018). *Propuesta de Asociatividad para la Gestión de los productores de cacao del centro poblado San Pedro de Perico - San Ignacio Cajamarca*. (Tesis de pregrado). Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/1583/1/TL_PasaperaRamirezVannia.pdf

Perego, L. (2014). *Competitiveness and Productive Clusters*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=4-pvVpxGBNYC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Perego, L. (2003). *Competitiveness from industrial clusters: an integrated and replicable model of productive clusters*. Recuperado de http://www.adizesca.com/site/assets/me-competitiveness_from_industrial_clusters -lp.pdf

Perego, L. (2003). *Competitiveness, Employment and Development from Productive Clusters*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=F1yQtgAACAAJ&dq=Luis+H%C3%A9ctor+PEREGO&hl=qu&sa=X&ved=0ahUKEwjrt3j-_jiAhVsw1kKHTd9Dz4Q6AEIKTAB

Perego, L. (2014). *Associativity for the Competitiveness in the Agribusiness*. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/141/14132408003.pdf>

Perú Informa (13, enero,2019). *Mango producers must partner to improve Price..* Recuperado de <https://www.peruinforma.com/productores-de-mango-deben-asociarse-para-mejorar-precio/>

Quillahuamán, D. y Carasas, M. (2018). *La asociatividad de pequeños productores como estrategia para mejorar la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo – Cusco 2015.* (Tesis de maestría). Recuperado de http://repositorio.ucss.edu.pe/bitstream/handle/UCSS/523/Quillahuaman_Carasas_tesis_maestria_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Régimen Agrario. (2017). *Law the approves the rules of promotion of the Agricultural Sectorey.* Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/5C947E120537341B05257B7A004B13E5/\\$FILE/27360.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/5C947E120537341B05257B7A004B13E5/$FILE/27360.pdf)

Ruiz, L. (2014). *La Asociatividad como estrategia para mejorar la competitividad de la red de productores de Quinoa Sánchez Carrión.* (Tesis de pregrado). Recuperado de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/1008/mauricioruiz_leonidas.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Santamaría, N. (marzo, 2013). *Associativity for Export: Salineros case of the Province of Bolívar-Ecuador.* (Tesis de maestría). Recuperado de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5652/6/UPS-QT03843.pdf>

Siicex (2016). *Manual de documentos de exportación.* Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>

Soto, O. (2014). *Propuesta de un Modelo Asociativo a Productores de palta en el Distrito de Motupe - Departamento de Lambayeque.* (Tesis de pregrado). Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/138/1/TL_Soto_Anacleto_OsmarAntonio.pdf

SUNAT (2019). *Beneficiarme con el Drawback.* Recuperado de <http://asistenteaduanero.sunat.gob.pe/beneficiarme-con-el-drawback>

SUNAT (2019). *Orientación Aduanera. Exportación*. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/index.html>

UNAF Chile (27, febrero,2019). *Workshop of Associativity and Cooperativism in Frutillar: Alliance Unaf e Indap*. Recuperado de <https://www.unafchile.cl/taller-de-asociatividad-y-cooperativismo-en-frutillar-alianza-unaf-e-indap/>

Vargas, J. (2016). *Associativity as a strategic proposal for the micro-business devevelopmet of the producers of Corks in the Municipality of Neira Caldas*. (Tesis de maestría). Recuperado de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/15057/VargasBedyJulian2016.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Vásquez, P. y Zapata, J. (2015). *Estudio de los Factores que Influyen en la Asociatividad de los productores de Mango del Valle Motupe-Olmos*. (Tesis de pregrado). Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/27/1/TL_VasquezMarrufopilar_ZapataMedinaJoseLuis.pdf

Villares, H. (abril,2014). *Associativity and Productivity of SMEs in Ecuador for the year 2010*.(Tesis de maestría). Recuperado de <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/6758/2/TFLACSO-2014HGVV.pdf>

Zarcovich, P. (2005). *Investigation methodology*.. México, D.F: Mc Graw Hill.

ANEXOS

ANEXO N° 01 Instrumentos validados por expertos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CARRERA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

1.1 Apellidos y Nombres del validador:

1.2 Grado académico, cargo e institución donde labora:

1.3 Nombre del Instrumento:

1.4 Título de la Investigación:

1.5 Autor(a):

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41- 60%	Muy Buena 61- 80%	Excelente 81-100%
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					
4.SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					

5.INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias o aplicaciones.					
6.CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					
7.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					
8.METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del trabajo.					
9. PERTINENCIA	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación.					
PROMEDIO DE VALIDACION						

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN: %.

IV: OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

(...) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

(...) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lambayeque,de 2019

.....

Firma del Experto

Años de experiencia.....

DNI. N°.....Teléfono

N°.....

Entrevista N°1
CUESTIONARIO A LOS EXPERTOS EN LA MATERIA

Estimado señor(a) (ita), **conocedores** de su trayectoria académica y profesional, se le ha elegido como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de las preguntas relacionadas a cada variable (concepto teórico) del tema. Se le solicita marcar con una (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto; los resultados de esta evaluación, servirán para determinar el coeficiente de validez de contenido del presente cuestionario.

TITULO: Asociatividad como estrategia para la exportación del mango kent en los productores de la Localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque

OBJETIVO: Diagnosticar el estado actual de los productores del Mango Kent de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque.

Ítems relacionados con los Productores de Mango		¿Es pertinente con el concepto ?		¿Necesit a mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para la tesis?	
		Si	No	Si	No	Si	No
1	¿Con cuantas hectáreas de mango cuenta usted? a) 1- 3 hectáreas b) 4-6 hectáreas c) 7-9 hectáreas d) 10 hectáreas a más						
2	¿Cuál es su rendimiento por hectárea en la producción de mango?						
3	¿Cuál es el tipo de exportación más adecuada para una asociación? a) Exportación Directa b) Exportación Indirecta c) Exportación Simplificada d) Exportación Definitiva						
4	¿Cuáles son sus meses de cosecha en la producción de mango? a) Enero e) Mayo i) Setiembre b) Febrero f) Junio j) Octubre						

	<p>c) Marzo g) Julio k) Noviembre d) Abril h) Agosto l) Diciembre</p>						
5	¿Cuál es el precio promedio de su producto?						
6	<p>¿Con qué certificaciones cuenta? a) Comercio Justo b) Orgánica c) Global GAP d) HCCAPP</p>						
7	<p>¿SENASA verifica sus campos? a) Si b) No</p>						
8	<p>¿Usted utiliza buenas prácticas de agricultura? a) Si b) No</p>						
9	<p>¿Cuál es la forma de comercialización de su producto? a) Ventas a una empresa exportadora b) Ventas para consumo local c) Ventas para consumo nacional</p>						
10	¿Qué requisitos le pide la empresa exportadora?						
11	<p>¿Alguna vez ha formado parte de una asociación? a) Si b) No</p>						
Ítems relacionados con los productores de Mango							
1	<p>¿Estaría dispuesto a formar parte de una asociación? a) Si b) No</p>						
2	<p>¿Cuál es el nivel de confianza que usted tiene con los productores de mango de la zona Insculas? a) Baja c) Alta b) Media d) Muy alta</p>						
3	<p>¿Cuál es el grado de compromiso si es que usted formara parte de una asociación? a) Baja c) Alta b) Media d) Muy alta</p>						
4	<p>¿Conoce usted herramientas para identificar los mercados metas? a) Si b) No</p>						
5	<p>¿Cuáles son esas herramientas que se utilizan? a) Trade Map</p>						

	b) Infotrade c) SUNAT d) Otras :						
6	¿Considera que trabajando como asociación obtendría más beneficios? a) Si b) No						
7	¿Qué formas de asociarse conoce usted? a) Agricultura por contrato b) Maquila c) Joint Venture d) Alianzas productivas e) Redes empresariales f) Consorcios						
8	¿Conoce cuál es el proceso para asociarse? a) Si b) No						
9	¿Asistido alguna vez a un evento de capacitación relacionado con la asociatividad? a) Si b) No						
10	¿Cuenta con los servicios de un asesor legal? a) Si b) No						
11	¿Cuál es su disponibilidad de tiempo para reunirse con los demás productores? a) Diaria c) Mensual e) Nunca b) Semanal d) Anual						
12	¿Alguna vez ha realizado un proceso de formalización? a) Si b) No						

SUGERENCIAS:

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
CARRERA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
II. DATOS GENERALES:
1.1 Apellidos y Nombres del validador:
1.2 Grado académico, cargo e institución donde labora:
1.3 Nombre del Instrumento:
1.4 Título de la Investigación:
1.5 Autor(a):
II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41- 60%	Muy Buena 61- 80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias o aplicaciones.					

6.CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					
7.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					
8.METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del trabajo.					
9. PERTINENCIA	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación.					
PROMEDIO DE VALIDACION						

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN: %.

IV: OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

(...) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

(...) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lambayeque,de 2019

.....

Firma del Experto

Años de experiencia..... DNI.
Nº.....

Nº.....Teléfono

Entrevista N°1 GUIA DE ENTREVISTA A LOS EXPERTOS EN LA MATERIA

Estimado señor(a) (ita), **conocedores** de su trayectoria académica y profesional, se le ha elegido como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de las preguntas relacionadas a cada variable (concepto teórico) del tema. Se le solicita marcar con una (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto; los resultados de esta evaluación, servirán para determinar el coeficiente de validez de contenido del presente cuestionario.

TITULO: Asociatividad como estrategia para la exportación del mango kent en los productores de la Localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque

OBJETIVO: Identificar los factores influyentes para la Exportación Directa del Mango Kent

Ítems relacionados con los expertos en el área de Comercio Exterior y Asociatividad		¿Es pertinente con el concepto ?		¿Necesit a mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para la tesis?	
		Si	No	Si	No	Si	No
1	¿Qué documentos son necesarios para la exportación del mango?						
2	¿De qué manera interviene SENASA en la exportación del Mango?						
3	¿Cuál es el tipo de exportación más adecuada para una asociación?						
4	¿Cuál es el proceso de asociatividad?						
5	¿Qué beneficio puede obtener una asociación al exportar mango directamente?						
Ítems relacionados con los expertos en la exportación del mango							
1	¿Cuál es el procedimiento para acogerse a dichos beneficios?						
2	¿Qué requisitos se deben cumplir para realizar una exportación por primera vez?						

3	¿Cuál es el precio promedio del mango en los mercados internacionales?						
4	¿Cuál es el porcentaje de utilidad que gana un exportador de mango?						
5	¿Cuáles son los principales mercados que pagan más por el mango peruano?						
6	¿Cuál sería la estructura idónea para determinar el precio de exportación del mango?						
7	¿En qué tipo de contenedor se exporta?						
8	¿Cuál es la temperatura la cual se exporta?						
9	¿Cuál es el tipo de envase que se utiliza para exportar el mango?						
10	¿Cuántas cajas van en un contenedor?						
11	¿Cuántas cajas van en un pallet?						
12	¿Cuántos pallets van en un contenedor?						
13	¿Cuál es el proceso de exportación?						
14	¿Cuál es el canal de distribución para la exportación de Mango?						

SUGERENCIAS:

Muchas gracias

por su colaboración

Firma del experto

FORMATO PARA VALIDACIÓN DE GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL

Estimado señor(a) (ita), **conocedores** de su trayectoria académica y profesional, se le ha elegido como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la guía de revisión documental relacionadas a cada variable (concepto teórico) del tema. Se le solicita marcar con una (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto. Los resultados, servirán para determinar la validez de contenido de la guía de revisión documental.

TITULO: Asociatividad como estrategia para la exportación del mango Kent en los productores de la Localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque.

OBJETIVO: Diseñar el proceso de asociatividad para la exportación directa del Mango Kent en los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque.

Dimensión	Indicadores(ítems)	Documentos a revisar	¿Es pertinente con el concepto	¿Necesita mejorar la redacción	¿Es de conformidad para la tesis?
Proceso Asociativo	Conformación de un grupo				
	Selección del asesor legal				
	Desarrollo de reuniones de la comisión organizadora.				
	Convocatoria de la asamblea				
	Realización de la asamblea General de Constitución	Data documental			
	Realización de la asamblea General Extraordinaria	sobre cómo llegar a formar una asociación en			
	Asamblea General Ordinaria.				

Minuta de
constitución.

formato de
Word 2013

Escritura Pública.

SUGERENCIAS:

Muchas gracias
por su colaboración

Firma del experto



**ANEXO N°02: Encuesta a los productores del mango Kent
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO-FILIAL CHICLAYO
FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CUESTIONARIO PARA DIAGNOSTICAR EL ESTADO ACTUAL DE
LOS PRODUCTORES DEL MANGO KENT**

El presente trabajo tiene como objetivo diagnosticar el estado actual de los productores del Mango Kent de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque.

Instrucciones: Marcar con "X" la alternativa que crea correspondiente a la pregunta

1.- ¿Con cuantas hectáreas de mango cuenta usted?

- a) 1-3 hectáreas
- b) 4-6 hectáreas
- c) 7-9 hectáreas

2.- ¿Cuál es su rendimiento por hectárea en la producción de mango?

- a) 12-14 tm/ha
- b) 15-17 tm/ha
- c) 18-20 tm/ha
- d) 21-23 tm/ha
- e) 24-26 tm/ha

3.- ¿Cuáles son sus meses de cosecha en la producción de mango?

- a) Noviembre, Diciembre, Enero y Febrero.
- b) Marzo, Junio, Julio, Agosto y Setiembre.
- b) Abril, Mayo.

4.- ¿Cuál es el precio promedio de su producto por kilo?

- a) 0.50 – 0.80
- b) 0.90 – 1.20
- c) 1.30 – 1.60
- d) 1.70 – 2.00
- e) 2.10 – 2.40

5.- ¿Con qué certificaciones cuenta?

- a) Comercio Justo
- b) Orgánica
- c) Global GAP
- d) HACCP
- e) Otras

6.- ¿SENASA verifica sus campos?

- a) SI
- b) No

7.- ¿Usted utiliza buenas prácticas de agricultura?

- a) SI
- b) No

8.- ¿Cuál es la forma de comercialización de su producto?

- a) Ventas a una empresa Exportadora
- b) Ventas para consumo Local
- c) Ventas para consumo nacional

9.- ¿Qué requisitos le pide la empresa exportadora?

Especifique:.....

10.- ¿Alguna vez ha formado parte de una asociación?

- a) SI
- b) No

11.- ¿Cuál es el tipo de exportación más adecuada para una asociación?

- a) Exportación directa
- b) Exportación Indirecta
- c) Exportación Simplificada
- d) Exportación Definitiva

12.- ¿Estaría dispuesto a formar parte de una asociación?

a) SI

b) No

13.- ¿Cuál es el nivel de confianza que usted tiene con los productores de mango de la zona Insculas?

a) Baja

b) Media

c) Alta

d) Muy Alta

14.- ¿Cuál es el grado de compromiso si es que usted formara parte de una asociación?

a) Baja

b) Media

c) Alta

d) Muy Alta

15.- ¿Conoce usted herramientas para identificar los mercados metas en el extranjero?

a) SI

b) No

16.- ¿Cuáles son esas herramientas que se utilizan?

a) Trade Map

b) Infotrade

c) SUNAT

d) Ninguna

e) Otras

17.- ¿Considera que trabajando como asociación obtendría más beneficios?

a) SI

b) No

8.- ¿Qué formas de asociarse conoce usted?

- a) Agricultura por contrato
- b) Maquila
- c) Joint Venture
- d) Alianzas productivas
- e) Redes Empresariales
- f) Consorcios
- g) Ninguna

19.- ¿Conoce cuál es el proceso para asociarse?

- a) SI
- b) No

20.- ¿Asistido alguna vez a un evento de capacitación relacionado con la asociatividad?

- a) SI
- b) No

21.- ¿Cuenta con los servicios de un asesor legal?

- a) SI
- b) No

22.- ¿Cuál es su disponibilidad de tiempo para reunirse con los demás productores?

- a) Diaria
- b) Mensual
- c) Semanal
- d) Anual
- e) Nunca

23.- ¿Alguna vez ha realizado un proceso de formalización?

- a) SI
- b) No

ANEXO N°03: Entrevista a expertos en Comercio Exterior y Asociatividad



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ENTREVISTA DE OPINIÓN ACERCA DE LA ACTUAL SITUACIÓN DE LA EXPORTACIÓN DEL MANGO KENT.

Estimado entrevistado:

Las siguientes interrogantes son realizadas con la finalidad de identificar los factores influyentes para la Exportación Directa del Mango Kent

VARIABLE DEPENDIENTE: EXPORTACIÓN

- 1.- ¿Qué documentos son necesarios para la exportación del mango?
- 2.- ¿De qué manera interviene SENASA en la exportación del Mango?
- 3.- ¿Cuál es el tipo de exportación más adecuada para una asociación?
- 4.- ¿Cuál es el proceso de asociatividad?
- 5.- ¿Qué beneficio puede obtener una asociación al exportar mango directamente?
- 6.- ¿Cuál es el procedimiento para acogerse a dichos beneficios?
- 7.- ¿Qué requisitos se deben cumplir para realizar una exportación por primera vez?
- 8.- ¿Cuál es el precio promedio del mango en los mercados internacionales?
- 9.- ¿Cuál es el porcentaje de utilidad que gana un exportador de mango?
- 10.- ¿Cuáles son los principales mercados que pagan más por el mango peruano?
- 11.- ¿Cuál sería la estructura idónea para determinar el precio de exportación del mango?
- 12.- ¿En qué tipo de contenedor se exporta?
- 13.- ¿Cuál es la temperatura la cual se exporta?
- 14.- ¿Cuál es el tipo de envase que se utiliza para exportar el mango?

15.- ¿Cuántas cajas van en un contenedor?

16.- ¿Cuántas cajas van en un pallet?

17.- ¿Cuántos pallets van en un contenedor?

18.- ¿Cuál es el proceso de exportación?

19.- ¿Cuál es el canal de distribución para la exportación de Mango?

ANEXO N° 04: Solicitud de reserva de nombre de persona jurídica



ANEXO 1: FORMULARIO

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA

SEÑOR REGISTRADOR DEL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS:

Yo, _____ identificado con:

DNI CIP CE OTROS _____ N° _____

en mi calidad de (titular socio abogado notario representante domiciliado en _____, distrito de _____, Provincia de _____, ante Ud. con el debido respeto me presento y digo:

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA para:

Constitución

Modificación de Estatuto

Podrá indicar hasta 03 nombres y de forma opcional sus correspondientes abreviaturas tratándose de denominaciones.¹

Sólo se concederá la reserva de un nombre (completo o abreviado) de forma excluyente.

NOMBRE COMPLETO DE LA PERSONA JURÍDICA OBLIGATORIO	NOMBRE ABREVIADO DE LA PERSONA JURÍDICA OPCIONAL
1. _____ _____	1. _____ _____
2. _____ _____	2. _____ _____
3. _____ _____	3. _____ _____

TIPO DE PERSONA JURÍDICA: (Marque una opción)

- S.A ASOCIACIÓN S.R.L COMITÉ S. CIVIL
 S.A.C E.I.R.L COOPERATIVA OSB

OTROS (precisar el tipo de persona jurídica) _____

NOMBRE (S) Y APELLIDOS DE TODOS LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA EN CONSTITUCIÓN O NOMBRE DE LA PERSONA JURÍDICA CONSTITUIDA EN CASO DE MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS O NOMBRE DE LAS PERSONAS AUTORIZADAS PARA LA FORMALIZACIÓN (letra imprenta):

Chiclayo, ____ de _____ del 20 ____

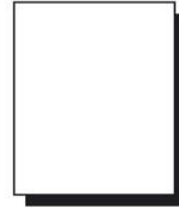
Firma del Solicitante

¹ También podrá solicitar la reserva de nombre ingresando a la página web www.sunarp.gob.pe, servicios en línea, donde podrá indicar hasta cinco (5) nombres y de forma opcional sus abreviaturas tratándose de denominaciones.

ANEXO N° 05: Registro de padrón de socios

REGISTRO DE PADRON DE SOCIOS

FECHA DE INGRESO: _____ No. _____
NOMBRES: _____
APELLIDOS PATERNO: _____
APELLIDO MATERNO: _____
FECHA DE NACIMIENTO: _____
NATURAL DE: _____ PROVINCIA: _____
DISTRITO: _____ DPTO: _____
OCUPACIÓN: _____
GRADO DE INSTRUCCIÓN: _____
ESTADO CIVIL: _____ LIBRETA MILITAR No: _____
D.N.I. _____ No. DE R.U.C.: _____
DIRECCIÓN: _____
ESPOSA O CONVIVIENTE: _____



NOMBRES Y APELLIDOS DE LOS HIJOS QUE VIVEN EN EL HOGAR

NOMBRES Y APELLIDOS	EDAD	ESTUDIOS

NOMBRES Y APELLIDOS	PARENTESCO	EDAD	ESTUDIOS

OBSERVACIONES: _____

ME COMPROMETO A CUMPLIR CON LA INSTITUCIÓN Y SUS ESTATUTOS



HUELLA DIGITAL

FIRMA DEL ASOCIADO (A)

SECRETARIO (A)

PRESIDENTE

FISCAL

ANEXO N° 06: Acta de Asamblea General para elegir la junta directiva

ACTA DE ASAMBLEA GENERAL PARA ELEGIR LA JUNTA DIRECTIVA

En el..... de la Comunidad Nativa de ubicada en el distrito de provincia de, departamento de, siendo las horas del día de del 201...., los agricultores inscritos en el padrón comunal de la comunidad, se reunieron en Asamblea General convocada por el Jefe de Asociación, quien preside la Junta Directiva, Sr.
(Consignar nombre completo), en la forma y anticipación contemplada en el estatuto en..... (Indicar si es primera o segunda) convocatoria, previa verificación de la concurrencia de los comuneros y la presencia del número mínimo de comuneros (cuórum reglamentario) para dar inicio a la asamblea.

El Sr.(consignar nombre completo) en su calidad de Jefe de la Comunidad Nativa, en funciones, declaró abierta la Asamblea General quien luego de pronunciar las palabras de saludo a los asistentes pidió al secretario de la Junta Directiva, Sr. (Consignar nombre completo) que dé lectura a la agenda de la asamblea, siendo esta la siguiente:

1. Elección de nueva Junta Directiva para el periodo 201... – 201... .cuya entrada en vigencia será a partir del..... de..... del 201...

A continuación, se dio desarrollo de la agenda.

DESARROLLO DE LA AGENDA:

1. Elección de nueva Junta Directiva para el periodo 201... – 201...

Seguidamente el Jefe de la Comunidad..... explica que ante la cercanía del término del periodo de mandato de la Junta Directiva que preside, hace presente que es necesario renovar la Junta Directiva para el periodo siguiente 201...

– 201.... y que con esta finalidad se ha hecho la convocatoria para realizar la elección el día de hoy.

Luego de un amplio debate la asamblea general acuerda por unanimidad realizar las elecciones de la Junta Directiva para el periodo 201... – 201...

A continuación, y de acuerdo al estatuto se designa al señor comunero..... (Consignar nombre completo del comunero, pudiendo ser el Jefe de la Comunidad Nativa, secretario, otro comunero o un Comité Electoral) para que dirija el proceso eleccionario, de esta manera dicho comunero solicita a todos los asistentes presentar propuestas para la elección de la nueva Junta Directiva periodo 201... – 201... que entrará en funciones el de del 201...

Luego de un debate entre la asamblea se presenta la candidatura por cargos¹ quedando de la siguiente manera:

Elección de Jefe de la Comunidad Nativa

Se presentaron los siguientes candidatos:

1. DNI N°.....
2. DNI N°.....
3. DNI N°.....

Se discute y procede a votación, siendo elegido por.... votos (o por unanimidad) como Jefe de la Comunidad Nativa, el Sr.

Elección de SUBJEFE

Se presentaron los siguientes candidatos:

1. DNI N°.....
2. DNI N°.....
3. DNI N°.....

Se discute y procede a votación, siendo elegido por.... votos (o por unanimidad) como SUBJEFE al Sr.

Elección de SECRETARIO

Se presentaron los siguientes candidatos:

¹ Se puede también presentar la candidatura por listas o por cualquier otro mecanismo que tradicionalmente use la comunidad.

1. DNI N°.....
2. DNI N°.....
3. DNI N°.....

Se discute y procede a votación, siendo elegido por.... votos (o por unanimidad) como SECRETARIO el Sr.

Elección de TESORERO

Se presentaron los siguientes candidatos:

1. DNI N°.....
2. DNI N°.....
3. DNI N°.....

Se discute y procede a votación, siendo elegido por.... votos (o por unanimidad) como SECRETARIO el Sr.

(OBS: El número de cargos dependerá de lo establecido en el estatuto de la comunidad)

En consecuencia, de acuerdo a las votaciones realizadas en la presente asamblea de elecciones, la nueva Junta Directiva de la Comunidad Nativa está conformada de la siguiente manera:

JUNTA Directiva DE LA ASOCIACIÓN.....

PERIODO 201... – 201...

JEFE DE LA Comunidad Nativa

SUBJEFE

SECRETARIO

TESORERO

No habiendo otro asunto que tratar se dio por finalizada la asamblea, siendo las..... horas del mismo día procediendo a firmar los asistentes en señal de conformidad y aprobación.

Apellidos y Nombres	D.N.I. Nº	Firma	(o huella digital)
.....
.....
.....
.....
.....
.....

(De manera alternativa, puede suscribir el Jefe de la Comunidad Nativa, el secretario, y quien desarrolló el proceso electoral).

ANEXO N° 07: Acta de Asamblea General de Aprobación de Estatuto y Elección de junta directiva

ACTA DE ASAMBLEA GENERAL DE APROBACIÓN DE ESTATUTO Y ELECCIÓN DE JUNTA DIRECTIVA

En el local..... de la Comunidad Nativa de ubicada en el distrito de provincia de, departamento de, siendo las horas del día de del 20.... , los comuneros inscritos en el padrón comunal de la comunidad, se reunieron en Asamblea General convocada por el Sr..... (consignar nombre completo) quien en su calidad de Jefe de la Comunidad, declaró abierta la presente asamblea quien luego de pronunciar las palabras de saludo a los asistentes dio lectura a la agenda de la asamblea, siendo esta la siguiente:

1. Aprobación del Estatuto de la Comunidad Nativa de.....
2. Elección de Junta Directiva para el periodo 201.... – 201...

A continuación, se dio desarrollo de la agenda.

DESARROLLO DE LA AGENDA:

1. Aprobación del estatuto de la Comunidad Nativa de.....

El jefe de la Comunidad Sr. (consignar nombre completo) explica a los asistentes de la asamblea que por razones de fuerza mayor al momento de inscribir en los Registros Públicos la Comunidad Nativa de no se logró inscribir el estatuto comunal, por lo que, a fin de

regularizar la inscripción de este acto, solicita someter a consideración de la asamblea la aprobación de un estatuto que permita regular de la mejor manera la vida institucional y el funcionamiento de la comunidad.

Luego de un amplio debate la asamblea general acuerda por unanimidad aprobar el estatuto de la Comunidad Nativa de..... en los siguientes términos:

(Transcribir el estatuto comunal aprobado en la asamblea)

2. Elección de Junta Directiva para el periodo 201... – 201...

Seguidamente el Jefe de la Comunidad explica que es necesario contar con una Junta Directiva que se encargue del gobierno y la administración de la comunidad, y dado que al momento de inscribir en los Registros Públicos la Comunidad Nativa de tampoco se logró inscribir dicho acto, propone someter a consideración de la asamblea el segundo punto de agenda.

Luego de un amplio debate la asamblea acuerda por unanimidad realizar la elección de la Junta Directiva para el periodo 201... – 201... A continuación, se designa al comunero que dirija la asamblea, de esta manera el Sr. **(consignar nombre completo)** solicita a todos los asistentes presentar propuestas para la elección de la Junta Directiva periodo 201.... – 201... que entrará en funciones a partir del de del 201...

Luego de un debate entre los miembros integrantes de la asamblea se presenta la candidatura por **cargos (se puede presentar también la candidatura por listas, o por cualquier otro mecanismo que tradicionalmente se utilice en la comunidad)**, quedando de la siguiente manera:

Elección de Jefe de la Comunidad Nativa quien preside la Junta Directiva

Se presentaron los siguientes candidatos:

1. DNI N°.....
2. DNI N°.....
3. DNI N°.....

Se discute y procede a votación, siendo elegido por.... votos (o por unanimidad) como Jefe de la Comunidad Nativa, el Sr.

Elección de SUBJEFE

Se presentaron los siguientes candidatos:

1. DNI N°.....
2. DNI N°.....
3. DNI N°.....

Se discute y procede a votación, siendo elegido por.... votos (o por unanimidad) como SUBJEFE al Sr.

Elección de SECRETARIO

Se presentaron los siguientes candidatos:

1. DNI N°.....
2. DNI N°.....
3. DNI N°.....

Se discute y procede a votación, siendo elegido por.... votos (o por unanimidad) como SECRETARIO el Sr.

Elección de TESORERO

Se presentaron los siguientes candidatos:

1. DNI N°.....
2. DNI N°.....
3. DNI N°.....

Se discute y procede a votación, siendo elegido por.... votos (o por unanimidad) como SECRETARIO el Sr.

(OBS: El número de cargos dependerá de lo establecido en el estatuto de la comunidad)

En consecuencia, de acuerdo con las votaciones realizadas en la presente asamblea, la Junta Directiva de la Comunidad Nativa queda conformada de la siguiente manera:

JUNTA DIRECTIVA DE LA COMUNIDAD NATIVA.....

PERIODO 201... – 201...

	Apellidos y nombres	DNI N°
JEFE DE LA Comunidad Nativa
.....		
SUBJEFE
SECRETARIO
.....		
TESORERO

No habiendo otro asunto que tratar se dio por finalizada la Asamblea, siendo las horas del mismo día procediendo a firmar los asistentes en señal de conformidad y aprobación.

**Apellidos y Nombres
digital)**

D.N.I. N°

Firma (o huella

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

(Puede suscribir el Jefe de la Comunidad Nativa, el secretario, y quien desarrolló el proceso electoral).

ANEXO N° 08: Acta de Asamblea General de reconocimiento

ACTA DE ASAMBLEA GENERAL DE RECONOCIMIENTO

En el local..... de la Comunidad Nativa de....., ubicada en el distrito de....., provincia de....., departamento de siendo las horas del día de del 20...., los comuneros inscritos en el padrón comunal de la comunidad, se reunieron en Asamblea General de Reconocimiento convocada por el último Jefe de la Comunidad Nativa, elegido no inscrito, Sr..... (consignar nombre completo) en la forma y anticipación contemplada en el estatuto en (indicar si es primera o segunda) convocatoria, previa verificación de la concurrencia de los comuneros y cuórum reglamentario (número de Comuneros) para dar inicio a la Asamblea.

El Sr. en su calidad de último Jefe de la Comunidad Nativa, elegido no inscrito, declaró abierta la Asamblea General de reconocimiento quien luego de pronunciar las palabras de saludo a los asistentes dio lectura a la agenda de la asamblea, siendo esta la siguiente:

1. Reconocimiento de la elección de las Juntas Directivas para los periodos: 201.... – 201... y 201.... – 201... así como de los actos celebrados por estos órganos de gobierno dentro del período en el cual ejercieron su mandato.

A continuación, se dio desarrollo de la agenda.

DESARROLLO DE LA AGENDA:

1. Reconocimiento de la elección de las juntas directivas para los periodos: 20... – 20... y 20... – 20...

El Jefe de la Comunidad Sr. (consignar nombre completo) explica a los asistentes de la asamblea que por razones de fuerza mayor no se logró en su momento inscribir en los Registros Públicos las Juntas Directivas para los periodos: 20... – 20... y 20... – 20..., por lo que a fin de regularizar la situación de estos órganos de gobierno, solicita someter a consideración de la asamblea el reconocimiento del nombramiento de los directivos elegidos durante los periodos indicados. El jefe de la Comunidad explica que este proceso de regularización se realiza de conformidad con los artículos 62 y 63 del Reglamento de Inscripciones del Registro de Personas Jurídicas no Societarias.

Luego de un amplio debate la asamblea general acuerda por unanimidad reconocer la elección de las Juntas Directivas para los periodos: 20... – 20... y 20... – 20... así como los actos celebrados por éstos órganos de gobierno dentro del período en el cual ejercieron su mandato, estando conformados dichos órganos por los siguientes directivos:

Junta Directiva 20... – 20...

	Apellidos y nombres	DNI N°
JEFE DE LA Comunidad Nativa	
.....		
SUBJEFE	
.....		
SECRETARIO	
.....		
TESORERO	
.....		

La referida Junta Directiva ejerció funciones a partir del de del 20.., y concluyó sus funciones el de del 20...

Junta Directiva 20.... – 20...

	Apellidos y nombres	DNI N°
JEFE DE LA Comunidad Nativa
.....		
SUBJEFE
.....		
SECRETARIO
.....		
TESORERO
.....		

La referida Junta Directiva ejerció funciones a partir del de del 20..., y concluyó sus funciones el de del 20...

(OBS: El número de cargos dependerá de lo establecido en el estatuto de la comunidad)

La presente asamblea de reconocimiento deja constancia que la regularización de la elección de la Junta Directiva para el periodo 20.... – 20.... se realizó en asamblea eleccionaria celebrada el de del 201... Asimismo, la regularización de la elección de la Junta Directiva para el periodo 20.... – 20... se realizó en asamblea eleccionaria celebrada el de del 20...

No habiendo otro asunto que tratar se dio por finalizada la Asamblea, siendo las horas del mismo día, procediendo a firmar los asistentes en señal de conformidad y aprobación.

**Apellidos y Nombres
digital)**

D.N.I. N°

Firma (o huella

.....
.....
.....
.....

(Puede suscribir el Jefe de la Comunidad Nativa, el secretario, y quien desarrolló el proceso electoral).

ANEXO N° 9: Constancia sobre convocatoria (escrita) a la Asamblea General para la elección de la junta directiva

CONSTANCIA SOBRE CONVOCATORIA (ESCRITA) A LA ASAMBLEA GENERAL PARA LA ELECCIÓN DE LA JUNTA DIRECTIVA

Yo,..... (consignar nombre completo), identificado con D.N.I. N°, con domicilio endistrito de....., provincia de....., departamento de....., en mi condición Jefe de la Comunidad Nativa,....., de conformidad con el Reglamento de Inscripciones del Registro de Personas Jurídicas No Societarias aprobado por Resolución de la Superintendente Nacional de los Registros Públicos N° 086-2009-SUNARP-SN DECLARO BAJO JURAMENTO, que la convocatoria a la asamblea general celebrada el díadel mes.....del año..... en la que se acordó la ELECCIÓN DE LA Junta Directiva para el periodo 20.. – 20... se ha realizado en la forma prevista en el estatuto, con la anticipación debida, habiéndose notificado a los comuneros mediante esquila, quienes tomaron conocimiento de la convocatoria.

El tenor de la convocatoria se procede a transcribir:

Esquila de convocatoria:

CITACIÓN

....., de del 201...

Señores:

Comuneros de la Comunidad Nativa.....

Mediante el presente se cita a todos los comuneros de la Comunidad Nativa..... a Asamblea General de Elecciones la misma que se realizará:

Primera Convocatoria

Fecha :

Hora :

Segunda Convocatoria

Fecha :

Hora :

La referida asamblea se realizará en el Local de la Comunidad Nativa....., y cuya agenda a tratar es la siguiente:

Elección de la nueva Junta Directiva para el periodo 20.... – 20...

Atentamente,

Jefe de la Comunidad Nativa

(Firma y Sello)

Nombres y Apellidos.....

De todo lo cual doy fe y declaro para los fines legales correspondientes y en señal de veracidad se ha certificado mi firma.

..... de..... del 201....

(lugar)

(día)

(mes)

Jefe de la Comunidad Nativa

(Firma y Sello)

Nombres

y

Apellidos.....

ANEXO N° 10: Constancia sobre convocatoria (oral) a la Asamblea General para la Elección de la junta directiva

CONSTANCIA SOBRE CONVOCATORIA (ORAL) A LA ASAMBLEA GENERAL PARA LA ELECCIÓN DE LA JUNTA DIRECTIVA

Yo,..... (consignar nombre completo), identificado con D.N.I. N°, con domicilio en distrito de....., provincia de....., departamento de....., en mi condición de Jefe de la Comunidad Nativa,....., de conformidad con el Reglamento de Inscripciones del Registro de Personas Jurídicas No Societarias aprobado por Resolución de la Superintendente Nacional de los Registros Públicos N° 086-2009-SUNARP-SN, DECLARO BAJO JURAMENTO lo siguiente:

La Asamblea General de la Comunidad Nativa, llevada a cabo el ... de del 201..., ha sido convocada con la formalidad y anticipación prevista en el estatuto comunal, habiéndose notificado a los comuneros de forma oral, según las costumbres o derecho consuetudinario de la propia comunidad.

Los miembros de la Comunidad Nativa han tomado conocimiento de la Asamblea General a llevarse a cabo el día de del 201...., a las (indicar hora exacta), en el local comunal de la comunidad, para tratar la siguiente agenda:

ELECCIÓN DE LA Junta Directiva para el periodo 201.... – 201...

De todo lo cual doy fe y declaro para los fines legales correspondientes y en señal de veracidad se ha certificado mi firma.

..... de del 201....

(lugar) (día) (mes)

Jefe de la Comunidad Nativa

(Firma y Sello)

Nombres y Apellidos.....

ANEXO N° 11: Constancia sobre Cuórum a la Asamblea General para la elección de la junta directiva

**CONSTANCIA SOBRE CUÓRUM A LA ASAMBLEA GENERAL
PARA LA ELECCIÓN DE LA JUNTA DIRECTIVA**

Yo,..... (consignar nombre completo), identificado con D.N.I. N°, con domicilio en distrito de....., provincia de....., departamento de....., en mi condición de Jefe de la Comunidad Nativa,....., de conformidad con el Reglamento de Inscripciones del Registro de Personas Jurídicas No Societarias aprobado por Resolución de la Superintendente Nacional de los Registros Públicos N° 086-2009-SUNARP-SN, declaro lo siguiente:

a) DECLARO BAJO JURAMENTO que..... (indicar número) es el número total de comuneros que figuran inscritos en el Libro Padrón de Comuneros N°, legalizado con fecha de del 20.... por el (indicar el nombre del notario o del Juez de Paz de la comunidad y su cargo), que puede participar con voz y voto en la presente asamblea general.

b) DECLARO BAJO JURAMENTO que, a la Asamblea General del de del 20.... han asistido (indicar número) comuneros inscritos en dicho cuyos nombres y apellidos son los siguientes:

(indicar el nombre completo de los miembros que asistieron a la asamblea)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

De todo lo cual doy fe y declaro para los fines legales correspondientes y en señal de veracidad se ha certificado mi firma.

....., de del 201....
(lugar) (día) (mes)

Jefe de la Comunidad Nativa
(Firma y Sello)
Nombres y Apellidos.....

ANEXO N° 12: Modelo de Estatuto. Disposiciones Generales

MODELO DE ESTATUTO DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1.-

La Comunidad Nativa reconocida se denomina “.....” (indicar nombre) está conformada por personas naturales que se someten a las normas del presente estatuto, a la Ley de Comunidades Nativas, Decreto Ley N° 22175 y su reglamento, el Convenio sobre Pueblos Indígenas y Tribales en Países Independientes N° 169 de la Organización Internacional del Trabajo – OIT, aprobado por Resolución Legislativa N° 26253, la Declaración de las Naciones Unidas sobre los derechos de los pueblos indígenas, la Constitución Política del Perú y demás disposiciones sobre la materia.

Artículo 2.-

La Comunidad Nativa tiene duración indefinida. Está asentada en la cuenca..... del distrito de la provincia y departamento, de acuerdo con lo establecido en la resolución administrativa de reconocimiento.

TÍTULO II

DE LOS FINES Y FUNCIONES DE LA COMUNIDAD:

Artículo 3.-

La Comunidad Nativa en el desarrollo de su vida institucional se rige por los siguientes principios:

- a) Conservación y difusión de los valores, costumbres y tradiciones propias de la comunidad.
- b) Defensa de los intereses comunales.
- c) Desarrollo pleno de sus miembros acorde con su condición y dignidad de personas.
- d) Igualdad de derechos y obligaciones de los comuneros.
- e) Participación plena de sus miembros en la vida comunal.
- f) Solidaridad, reciprocidad y ayuda mutua entre los comuneros.
- g) Defensa del equilibrio ecológico, preservación y manejo racional de los recursos naturales.

h) Otros principios que se ajusten a sus costumbres o derecho consuetudinario.

Artículo 4.-

Son funciones de la Comunidad Nativa:

- a) Formular y ejecutar sus planes y programas de desarrollo en los diferentes campos o aspectos de la vida comunal, promoviendo la participación de los comuneros.
- b) Regular, entre sus miembros, el acceso al uso de la tierra y de otros recursos naturales.
- c) Organizar el régimen de trabajo de sus miembros para las actividades comunales y familiares que contribuyan al mejor aprovechamiento de su patrimonio.
- d) Coordinar con instituciones estatales y privadas la ejecución de programas de desarrollo dentro del ámbito territorial de la comunidad.
- e) Difundir, coordinar y apoyar el desarrollo de sus actividades culturales, cívicas, sociales y otras de carácter auténtico de la comunidad.
- f) En general, realizar cualquier actividad que contribuya al logro de los objetivos de la comunidad.

TÍTULO III

DE LOS COMUNEROS DE LA COMUNIDAD NATIVA

Artículo 5.-

Son miembros integrantes de la Comunidad Nativa:

- a) Los nacidos en el seno de la comunidad.
- b) Los nacidos en otras comunidades y residan en ella en forma permanente.
- c) Los que sean incorporados a la comunidad y que reúnan los requisitos señalados en el presente Estatuto.

La incorporación en la comunidad y, por lo tanto, en el Padrón Comunal será aprobada por asamblea general, para cuyo efecto se requerirá de la asistencia como mínimo del 75% de los comuneros y el voto aprobatorio unánime de los presentes.

Artículo 6.-

Constituyen requisitos indispensables y concurrentes para la inscripción de un comunero en el padrón de comuneros de la comunidad, los siguientes:

- a) Haber nacido en la comunidad o haber sido incorporado como miembro de la Comunidad.
- b) Residir en forma estable en la Comunidad Nativa.
- c) Tener 18 años cumplidos o tener capacidad civil (menores de edad con familia estable).
- d) No pertenecer a otra Comunidad Nativa

Artículo 7.-

Se considera dos clases de comuneros: Comunero Hábiles y Comuneros No Hábiles.

- Denomínese Comuneros hábiles a aquellos miembros de la comunidad, sea hombre o mujer, que están inscritos en el padrón de comuneros y tienen vigentes sus derechos contemplados en el Estatuto.
- Denomínese Comuneros No hábiles a aquellos miembros de la comunidad, sea hombre o mujer, menores de edad, los que no están inscritos en el padrón de comuneros, y a los comuneros que tienen suspendidos sus derechos.

Artículo 8.-

Se pierde la condición de comunero en los siguientes casos:

- a) Por renuncia voluntaria puesta en conocimiento de la asamblea general.
- b) Por fallecimiento.
- c) Por residir fuera del territorio comunal por más de meses consecutivos, sin razón ni justificación válida.
- d) Por estar inscrito en otro padrón comunal.
- e) Por exclusión acordada por la asamblea general, entre otros, por los siguientes casos:
 - e.1) Incumplir las obligaciones contraídas con la Comunidad Nativa.
 - e.2) Actuar contra los intereses de la misma.
 - e.3) Por cometerse infracción grave.

Artículo 9.-

La declaración de pérdida de la condición de comuneros será acordada por asamblea general, para cuyo efecto se requerirá de la asistencia como mínimo del 75% de los comuneros y el voto aprobatorio unánime de los presentes.

Artículo 10.-

No pierden la condición de comunero:

- a) Los ausentes por razones de estudio o de salud, debidamente acreditados.
- b) Los que están cumpliendo el servicio militar obligatorio.
- c) Los ausentes por motivos de trabajo, con conocimiento previo de la Asamblea General.

Artículo 11.-

Todos los Comuneros deben estar debidamente inscritos en el "Padrón de Comuneros". En el registro de cada Comunero se dejará constancia de los siguientes datos:

- a) Nombres y apellidos completos.
- c) Estado civil.
- d) Ocupación o actividad.
- e) Documento Nacional de Identidad en el caso de contarlo.
- f) Fecha de Nacimiento.
- g) Cargo o representación que ejerce en la Comunidad.
- h) Fecha de incorporación.
- l) Fecha de exclusión.
- m) Motivo de exclusión.
- n) Firma del Comunero y/o huella digital.
- ñ) Fecha.

Artículo 12.-

Son derechos de los comuneros:

- a) Elegir y ser elegido para los cargos directivos.
- b) Intervenir con voz y voto en las asambleas comunales.
- c) Presentar ante las autoridades comunales, las iniciativas y planes que juzguen adecuados para la mejor marcha de la comunidad.

- d) Solicitar y recibir informes sobre la gestión y el desenvolvimiento de las actividades de la Junta Directiva.
- e) Solicitar a la Junta Directiva, cuando sea necesario, la convocatoria a asamblea general.
- f) Otros según el derecho consuetudinario de la comunidad.
- g) Participar de los recursos naturales necesarios para la satisfacción de sus necesidades familiares, preservando el medio ecológico para la presente y futuras generaciones.

Artículo 13.-

Son obligaciones de los comuneros:

- a) Cumplir con lo establecido en el estatuto y con los acuerdos adoptados en la asamblea general.
- b) Asistir a las asambleas, reuniones y trabajos comunales que se convoquen.
- c) Participar activamente en forma regular en las actividades de la comunidad.
- d) Emitir su voto en las elecciones comunales.
- e) Aceptar los cargos que se le asignen.
- f) Denunciar ante la Junta Directiva o ante la asamblea general cualquier acto negativo o perjudicial que atente contra la organización comunal.
- g) Proteger y defender los bienes de la comunidad.
- h) Otros según el derecho consuetudinario de la comunidad.
- i) Participar en los trabajos y faenas (mingas) comunales que se convoquen por asamblea general o Junta Directiva.

Artículo 14.-

Los comuneros cometen delito o falta cuando violan las disposiciones del presente estatuto y los acuerdos de las Asambleas Generales, según sea la gravedad del delito o de la falta, las sanciones de amonestación serán impuestas por la Junta Directiva y las demás sanciones por acuerdo de la asamblea general, teniendo en consideración lo regulado en el derecho consuetudinario de la comunidad.

Artículo 15.-

La Comunidad Nativa ejercerá la administración de justicia en aplicación de lo dispuesto por el artículo 149° de la Constitución Política del Perú.

En virtud de dicha facultad, las autoridades comunales conocerán, resolverán o sancionarán de manera definitiva los conflictos y controversias de naturaleza civil de mínima cuantía que se originen entre los miembros de la comunidad, aplicando las normas de su propio derecho consuetudinario.

Las infracciones consideradas como delitos, se resolverán en primera instancia a nivel comunal y/o federación, caso contrario serán puestos en conocimiento de la autoridad policial y/o judicial correspondiente, para los fines legales del caso.

TÍTULO IV

DE LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO DE LA Comunidad Nativa

Artículo 16.-

Constituyen órganos de gobierno de la comunidad:

- La asamblea general,
- La Junta Directiva.

Artículo 17.-

La asamblea general es el órgano máximo de la comunidad que decide sobre los asuntos propios de su competencia. Está compuesta por todos los comuneros inscritos en el padrón de comuneros. Sus acuerdos tienen el carácter de obligatorio para todos sus miembros, incluso los que no participan en la asamblea.

Artículo 18.-

La asamblea general se realiza con la frecuencia que establezca el derecho consuetudinario de la comunidad. Asimismo, se reúne para la elección de la nueva Junta Directiva.

La convocatoria a asamblea general se efectúa por el jefe de la comunidad. El subjefe efectuará la convocatoria en caso de ausencia o impedimento del jefe. En caso el jefe o subjefe se nieguen o no puedan efectuar la convocatoria a asamblea general y la petición de convocatoria esté ajustada al derecho consuetudinario de la comunidad, podrán formular la convocatoria el ... % (indicar porcentaje) de los comuneros.

Artículo 19.-

La convocatoria a las asambleas se realizará de manera oral de acuerdo a las costumbres de la comunidad, indicando la fecha señalada para la asamblea, el lugar, día, hora y temas a tratar en la asamblea.

Artículo 20.-

La asamblea general requiere la asistencia del 75% de los comuneros hábiles. En segunda convocatoria requiere la asistencia del 60% de los comuneros hábiles. Los acuerdos requieren el voto aprobatorio del 75% de los presentes.

Artículo 21.-

Corresponde a la asamblea general:

- a) Elegir a los miembros de la Junta Directiva.
- b) Decidir la incorporación de comuneros a la comunidad o declaración de la pérdida de la condición de comuneros.
- c) Decidir cualquier controversia sobre la inscripción de los comuneros en el padrón comunal.
- d) Aprobación y Modificación de estatutos.
- e) Resolver cualquier asunto que se somete a su competencia.
- f) Examinar y aprobar la labor de la Junta Directiva.
- h) Resolver e imponer sanciones previstas a los comuneros infractores.

Artículo 22.-

Los acuerdos de las asambleas generales constarán en el libro de actas de la comunidad.

Artículo 23.-

La Junta Directiva es el órgano responsable del gobierno, administración y representación legal de la Comunidad Nativa. Está constituida por los cuatro integrantes: jefe, subjefe, secretario y tesorero.

Sus funciones serán las siguientes:

- a) El Jefe de la Comunidad Nativa, es la autoridad máxima de la Junta Directiva y representante legal de la comunidad para todos los actos que la comprometan en lo económico, judicial y administrativo. Es el encargado de convocar y dirigir las reuniones de la Junta Directiva y las asambleas generales. Inscribir la Junta

Directiva ante la Dirección Regional Agraria y los Registros Públicos. Resolver los conflictos y controversias de naturaleza civil de mínima cuantía que se originen entre los miembros de la comunidad, así como las faltas que se cometan. Conducir la gestión comunal.

b) El subjefe reemplazará al Jefe de la Comunidad Nativa, en caso de ausencia o impedimento (sea justificada o no). Organiza y coordina las comisiones que requiera la comunidad.

c) El secretario es el encargado de conducir, conservar y actualizar el libro de actas, el padrón de comuneros y otros documentos de la comunidad, suscribiendo conjuntamente con el jefe, los documentos de trámite administrativo.

d) El tesorero es el responsable del manejo y conservación de los fondos, bienes y libros contables de la comunidad, suscribiendo los documentos contables conjuntamente con el jefe.

Artículo 24.-

Los miembros de la Junta Directiva serán elegidos para un período de años, pudiendo ser reelegidos en sus respectivos cargos en los que conforma la Junta Directiva, solamente por un periodo más. Vencido el período de funciones, continuará en sus funciones hasta la elección de la nueva Junta Directiva y no podrá convocar a asamblea general ni realizar actos que atenten contra los derechos de las tierras comunales ni la suscripción de convenios o contratos con empresas u otros particulares.

Artículo 25.-

Para ser miembro de la Junta Directiva se requiere:

- a) Estar inscrito en el padrón de comuneros de la comunidad.
- b) Gozar de todos los derechos al interior de la comunidad.

Artículo 26.-

La Junta Directiva realizará sus reuniones cuando lo solicite el jefe de la Comunidad o dos miembros de la junta.

Artículo 27.-

La convocatoria a la Junta Directiva será efectuada oralmente, avisando con la anticipación necesaria la fecha para la reunión, el lugar, día, hora y temas a tratar, de acuerdo con el derecho consuetudinario de la Comunidad Nativa. No será necesaria la convocatoria cuando todos los integrantes de la Junta Directiva estén presentes y acuerden celebrar la reunión sin aviso previo.

Artículo 28.-

Para el inicio de la sesión de Junta Directiva (cuórum) se requiere la asistencia de la mitad más uno de sus miembros. El subjefe solo asistirá a las sesiones que requieran su presencia, de acuerdo con sus funciones.

Los acuerdos de la Junta Directiva se adoptarán por mayoría simple. El jefe tiene voto dirimente en caso de empate en la votación.

Artículo 29.-

Los acuerdos adoptados en la sesión de la Junta Directiva deberán ser consignados en el acta que se extenderá en el libro de actas de sesiones de Junta Directiva. El acta debe estar firmada por el Jefe de la Comunidad Nativa, y el secretario.

Artículo 30.-

Son atribuciones de la Junta Directiva:

- a) Ejercer la representación legal de la comunidad por medio del Jefe de la Comunidad Nativa,.
- b) Dirigir la gestión administrativa, económica y social de la comunidad.
- c) Convocar a asambleas generales y a elecciones de Junta Directiva, a través del jefe de la comunidad
- d) Presentar a la asamblea general los resultados de su gestión.
- e) Proponer a la asamblea general todos los demás asuntos que requieren ser adoptados por dicho órgano supremo, por interés común de la comunidad.
- f) Velar por la seguridad e integridad del patrimonio cultural, social, económico y territorial de la Comunidad.
- g) Cumplir y hacer cumplir el estatuto, los acuerdos y disposiciones de la Asamblea General.
- h) Suscribir toda clase de actos y contratos permitidos por la Ley, acordados por Asamblea General en beneficio de la comunidad.

i) Otras que asigne la asamblea general.

Artículo 31.-

Para mayor control, la Junta Directiva llevará los siguientes libros legalizados ante el Notario Público o Juez de Paz: Libros de actas de asamblea general y Junta Directiva, libro de actas del padrón de comuneros, libro de contabilidad.

TÍTULO V

DE LAS ELECCIONES DE LA Junta Directiva

Artículo 32.-

La elección de los miembros de la Junta Directiva se efectuará en asamblea general, mediante voto personal, libre, secreto y obligatorio.

Artículo 33.-

Para llevar a cabo la elección de la Junta Directiva, la asamblea general convocada para tal fin deberá contar con la asistencia del.....% (indicar porcentaje) como mínimo del total de comuneros, hábiles inscritos en el padrón de comuneros.

Artículo 34.-

La elección de los integrantes de la Junta Directiva, se efectuará bajo las siguientes reglas:

- El Jefe de la comunidad preside la asamblea general.
- El Jefe de la comunidad verificará que se cuente con la asistencia de número mínimo de comuneros hábiles inscritos en el padrón comunal para iniciar la asamblea general.
- Verificada la asistencia mínima del número de comuneros requeridos dará inicio a la asamblea general, que designará al comunero o comuneros que desarrollará el proceso electoral.
- El comunero o comuneros que desarrollarán el proceso electoral solicitará a la asamblea las propuestas de los candidatos para la elección de nueva Junta Directiva y dará lectura los requisitos que debe reunir los candidatos.
- Establecidos los candidatos por cargo, cada comunero emitirá su voto.
- Efectuado el conteo de los votos, se proclamará a la nueva Junta Directiva, publicitándolo a través de carteles u otros medios similares.

Estas reglas serán complementadas en función al derecho consuetudinario de la comunidad.

TÍTULO VI

DEL PATRIMONIO ECONÓMICO Y REGIMÉN ECONÓMICO:

Artículo 35.-

El patrimonio de la Comunidad Nativa lo constituyen sus bienes y rentas.

Artículo 36.-

Son bienes de la Comunidad Nativa:

- a) El territorio comunal cuyo dominio lo ejerce en forma colectiva.
- b) Los recursos naturales: flora, fauna, ictiología y otros ubicados en territorio comunal.
- c) Los locales construidos en forma comunal.
- d) Los conocimientos colectivos, prácticas culturales y costumbres.
- e) Todo aquello que haya sido adquirido en las formas permitidas por la Ley.

Artículo 37.-

Son rentas de la Comunidad Nativa:

- a) Las cuotas ordinarias y extraordinarias de los comuneros.
- b) Las utilidades provenientes de la explotación y venta de los recursos naturales efectuados en forma comunal.
- c) Los créditos, donaciones, aportes y otros permitidos por la asamblea general y por Ley.

TÍTULO VII

DEL TERRITORIO COMUNAL Y USO DE LA TIERRA

Artículo 38.-

La superficie del territorio comunal está comprendida entre los linderos por el cual ejerce actos posesorios ancestrales.

Artículo 39.-

El territorio comunal comprende áreas para uso agrícola, ganadero, forestal y de protección, así como cochas y tahuampas.

Artículo 40.-

Las tierras de la Comunidad Nativa podrán ser utilizadas en forma comunal y familiar.

Artículo 41.-

La utilización de las tierras comunales está sujeto al interés y bienestar común de sus miembros.

Artículo 42.-

Se reconoce dos sistemas de trabajo en la comunidad:

- a) Familiar : Cuando un comunero trabaja individualmente con su familia.
- b) Comunal : Cuando los comuneros participan en trabajos colectivos de bien común como : chacras comunales, pastos, caza, pesca, extracción forestal, reforestación, limpieza de linderos, construcción de locales y otros de uso comunal.

Artículo 43.-

La comunidad propicia el trabajo comunal mediante el sistema de la “minga”, para estimular los valores de solidaridad y apoyo mutuo entre sus miembros.

Artículo 44.-

Los trabajos comunales acordados en asamblea general, tienen el carácter de obligatorio para todos los miembros inscritos en el padrón de comuneros.

DISPOSICIONES FINALES:

PRIMERA: Todo lo no previsto en el presente estatuto y la interpretación del contenido del estatuto será resuelto por la asamblea general según el derecho consuetudinario de la comunidad. El presente estatuto entrará en vigencia a partir de su aprobación por la Asamblea General de la Comunidad y será pública a partir de la fecha de su inscripción en los Registros Públicos

SEGUNDA: La primera Junta Directiva, luego de la aprobación del estatuto, queda conformada de la siguiente manera:

JEFE DE LA COMUNIDAD: (indicar nombre).

SUB JEFE: (indicar nombre).

SECRETARIO: (indicar nombre).

TESORERO: (indicar nombre).

ANEXO N°13: Acta n° de la reunión (ordinaria/extraordinaria) de (Junta Directiva/Asamblea)

Acta n° de la reunión (ordinaria/extraordinaria) de (Junta Directiva/Asamblea).

Asisten

Justifican su asistencia

Siendo las _____ h. del día _____ se reúnen los arriba citados en sesión (Ordinaria/extraordinaria) de (nombre del órgano: Junta Directiva, Asamblea) de la Asociación _____ para tratar el siguiente Orden del Día:

1.- Lectura y aprobación del acta anterior.

Tras la lectura es aprobada por (*asentimiento, mayoría,...*).

2.- Programa de actividades para 1997.

Tras una serie de intervenciones se somete a votación resultando aprobado por (*adjuntar programa aprobado*).

3.- Relación con la Asociación de Vecinos.

Oídas todas las aportaciones de los socios se toma el siguiente acuerdo:

Pedro Pérez pide que conste en acta su voto en contra del acuerdo adoptado.

No habiendo más asuntos que tratar, se levanta la sesión siendo las _____ h. del día citado, de todo lo cual doy fe como secretario y firmo la presente con el V°B° del Presidente. V°B° PRESIDENTE EL SECRETARIO

ANEXO N° 14: Acta de constitución, de aprobación de estatuto y de elección del consejo directivo de una organización social de base

ACTA DE CONSTITUCION, DE APROBACION DE ESTATUTO Y DE ELECCION DEL CONSEJO DIRECTIVO DE UNA ORGANIZACIÓN SOCIAL DE BASE

En la ciudad de Lima, distrito de....., a los..... días del mes de del año....., siendo las..... horas, se reunieron en (COMPLETAR UBICACIÓN DEL LOCAL), las personas (y/o los representantes de las organizaciones) que suscriben al final de la presente acta para acordar la CONSTITUCIÓN de una organización social de base, aprobar el ESTATUTO que la regule y acordar la elección del PRIMER CONSEJO DIRECTIVO. Se dio inicio a la reunión y se decidió elegir entre los asistentes a la persona que presidirá la sesión, quedando designado el/la señor(a) (completar con NOMBRES COMPLETOS), identificado(a) con DNI N.º, y, como secretario(a) a el/la señor(a) (completar con NOMBRES COMPLETOS) identificado(a) con DNI N.º....., quien se encargará de extender la presente acta. Seguidamente, el Presidente de la sesión presentó una propuesta para constituir una Organización Social de Base denominada (COMPLETAR DENOMINACIÓN). Luego de un breve debate, la iniciativa fue aprobada por unanimidad por los asistentes. A continuación, se presentó un proyecto de estatuto para reglamentar la vida interna de la Organización Social de Base, el que fue sometido a debate y luego de ser leído a todos los concurrentes fue aprobado por unanimidad. Por tanto, la Organización Social de Base que se constituye estará regida por el siguiente estatuto: (TRANSCRIBIR COMPLETAMENTE DEL ESTATUTO DE LA ORGANIZACIÓN SOCIAL DE BASE) Enseguida, el Presidente de la sesión manifestó que debía efectuarse la elección del primer CONSEJO DIRECTIVO de la Organización Social de Base, para lo cual invitó a los participantes a que presenten candidatos para ocupar los cargos aprobados en el Estatuto. Posteriormente, los asistentes eligieron por unanimidad al Consejo Directivo de la Organización Social de Base, que tendrá un período de vigencia de (indicar el número de años) años contados a partir de la fecha de su elección, el que queda integrado de la siguiente manera: CARGO NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS D.N.I. No habiendo más puntos que discutir, se procedió a otorgar poder amplio y general al Presidente del Consejo

ANEXO N° 15: Citación

CITACION

....., de del 201...

Señoras: Integrantes de la Organización Social de Base.....

Mediante el presente se cita a todas las asociadas a la Asamblea General de..... (Elección o Reconocimiento según el caso) la misma que se realizará en:

Primera Convocatoria

Fecha :

Hora :

Segunda Convocatoria

Fecha :

Hora :

LUGAR : ubicado en el distrito de, provincia de, departamento de

AGENDA a tratar: Elección del nuevo Consejo Directivo para el periodo 20.... – 20... (o Reconocimiento y/o Regularización de la elección de los Consejos Directivos elegidas para los periodos: 20.... – 20... y 20.... – 20...)

Atentamente,

Nombres y Apellidos

Presidente del Consejo Directivo

ANEXO N° 16: Acta de constitución

ACTA DE CONSTITUCIÓN

Siendo las ... horas del día de de, reunidos en el local ubicado en se reunieron: (indicar nombres de los asistentes, domicilio, N° de documento de identidad)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

..... Con el objeto de asociarse y constituir una asociación civil sin fines de lucro.

Se desempeñó como Presidente.....y como Secretario.....,

especialmente designados para desempeñar tales cargos en la presente sesión de constitución. El Presidente declaró instalada la sesión, pasando a tratar los asuntos materia de agenda.

ORDEN DEL DÍA.-

Todos los asistentes, luego de debatir ampliamente, acordaron por unanimidad:

PRIMERO: Constituir una asociación civil sin fines de lucro denominada....., con el objeto social de.....

.....

El domicilio, organización, régimen patrimonial y demás disposiciones que

regularán la presente Asociación se establecen en el Estatuto aprobado en el punto Tercero de esta sesión.

SEGUNDO: El patrimonio de la Asociación será el que arroje su balance y podrá incrementarse por cualquier medio permitido por los Estatutos y la legislación nacional. Los ingresos que perciba la Asociación se destinarán exclusivamente a los fines de su creación en el país y no podrán distribuirse, directa ni indirectamente, entre los asociados. El saldo de liquidación patrimonial será transferido a otras asociaciones o instituciones que persigan fines similares en el país, a elección de la Asamblea General que apruebe el balance de liquidación.

(Incorporar de ser el caso): Para efectos de la constitución, cada asociado conviene en aportar una cuota de inscripción de cuyo importe total es de que constituye el patrimonio inicial de la Asociación.

TERCERO: La Asociación se registrará por el siguiente Estatuto:

ESTATUTO TÍTULO I CAPÍTULO I

Artículo primero.- Por decisión de los Asociados, acordado democráticamente, en Sesión extraordinaria del....., se constituyeCivil autónoma y sin fines de lucro, denominada....., la que también se identificara por sus siglas, el que registrará por el presente Estatuto, Reglamento, Reglamentos Internos y demás normas creadas por la institución acordes en el Código Civil y la constitución peruana.

Artículo Segundo.- El domicilio fiscal, legal y real de..... Será en la ciudad de..... .

Artículo Tercero.-La duración de..... Será indefinida y se contará a partir de la fecha de inscripción en el Registro de Personas Jurídicas. Libro de Asociaciones de los Registros Públicos de Lima.

Artículo Cuarto.-El ámbito de acción de será a nivel de

CAPITULO II FINES OBJETIVOS

Artículo Quinto.- son fines de la institución:

a.

(Especificar).....

.....

b.

.....

.....

c.

.....

.....

d.

.....

.....

e.

.....

.....

f.

.....

.....

g.

.....

.....

Artículo Sexto.- Son objetivos de:

a.

(Especificar).....

.....

b.

.....

.....

c.

.....
.....

d.

.....
.....

Artículo Séptimo.- Los anteriores puntos de los artículos 5 y 6 no listan las actividades de la Institución, la que puede procurar todo objetivo regional o local, que no se oponga a sus fines y estatutos; y declara no tener filiación política alguna.

Artículo Octavo.-Para lograr fines y objetivos la Institución usara todos los medios lícitos que considere necesario o conveniente y podrá realizar toda clase de contratos, actividades y operaciones con cualquier persona natural o jurídica, nacional o extranjera

TITULO II DEL PATRIMONIO

Artículo Noveno.- Constituye patrimonio de la Institución

- a. Los bienes muebles e inmuebles que se adquieran a titulo poderoso o gratuito
- b. Los fondos provenientes de donaciones, legados, herencias, concesiones y/o convenios, contratos y otros celebrados con Instituciones de cooperación nacional e internacional
- c. Los honorarios y derechos que perciba por servicios especiales.
- d. Los ingresos obtenidos por las ventas de su producción de bienes y servicios.
- e. Los remanentes que resulten de la ejecución de proyectos.
- f. El excedente producido por cualquier actividad que realice.

Artículo Décimo: Los bienes inmuebles y muebles son inalienables, sólo podrán ser vendidos, en el primer caso inmuebles, por acuerdo de la Asamblea General de Asociados y en el segundo caso (muebles) por acuerdo del Consejo Directivo.

Artículo Décimo Primero: Los fondos de la Institución se depositarán en una cuenta bancaria (cuenta corriente o de ahorros), sea en moneda nacional o extranjeras y sus movimientos (giro o retiro solo se realizará con la firma del Presidente del Consejo Directivo y del Director Ejecutivo).

Artículo Décimo Segundo: El régimen económico de la Institución se conducirá, desenvolverá y regirá por el Presupuesto General Anual, propuesto por el Director y ratificado por la Asamblea General de Asociados.

TITULO III

DE LA ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES CAPITULO III

Artículo Décimo Tercero.- La Institución en mérito a los artículos pertinentes del Nuevo Código Civil y a la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos del Instituto, con el fin de logra su máximo eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados. Estará constituido por los siguientes Órganos y Niveles Jerárquicos:

- a. Asamblea General de Asociados.
- b. Consejo Directivo.
- c. Dirección Ejecutiva.

Artículo Décimo Cuarto: La Asamblea General de Asociados, es el Órgano Supremo de la Institución, está integrado por todos aquellos aptos en el ejercicio de sus derechos, sus decisiones de acuerdo a Ley y el Estatuto son obligatorios para todos sus asociados y requiere de mayoría absoluta en la primera citación y sólo mayoría simple en la segunda citación. Se reunirá ordinariamente dos veces al año y extraordinariamente cuando lo acuerde el Consejo Directivo, la mitad más uno de los Asociados o por iniciativa del Director Ejecutivo o de quién haga sus veces, con Agenda específica. Será presidida por el Presidente del Consejo Directivo y actuará como Secretario, también el mismo del consejo, y en caso de ausencia de cualquiera será reemplazado por los miembros designados por la misma Asamblea.

Artículo Décimo Quinto: El Consejo Directivo es el Órgano de la Institución, es responsable de la dirección, Administración, Representación Legal y del cumplimiento de los fines y objetivos, así como aplica las decisiones emanadas de la Asamblea General de Asociados. Sus Miembros son elegidos por la Asamblea General por un período de tres años, pudiendo ser reelegidos. Está conformada por un Presidente, Vicepresidente, Tesorero. Se reunirán ordinariamente cada noventa días y extraordinariamente cuando los consideren necesario y/o a solicitud del Director Ejecutivo; y requiriendo para sus decisiones la mayoría simple, en caso de empate el Presidente tiene voto dirimente y concluyente. Pueden formar parte de las reuniones del Consejo Directivo los miembros de la Dirección Ejecutiva, con voz pero sin voto.

Artículo Décimo Sexto: La Dirección ejecutiva es el Órgano encargado de la planificación, organización y dirección, ejecución control y evaluación de los acuerdos del Consejo Directivo y de la Asamblea General. Esta integrada inicialmente por la Dirección de Ciencia, Tecnología y Proyectos; Dirección de Administración de Economía; y por la Dirección de Cultura y Proyección Social.

CAPITULO IV DE LAS FUNCIONES

DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ASOCIADOS

Artículo Décimo Séptimo: Compete a la Asamblea General de Asociados:

- a. Aprobar o desaprobar la gestión social, balance general, presupuesto general anual y memoria anual del Consejo Directivo.
- b. Elegir y renovar a los miembros del Consejo Directivo.
- c. Definir los lineamientos de la marcha de la Institución, así como las políticas y criterios para la elaboración de programas de trabajo en el cumplimiento de sus fines.
- d. Los demás montos que hubieran sido materia de su Agenda.

Artículo Décimo Octavo: En sesión extraordinaria, compete a la Asamblea General:

- a. Remover o aceptar la renuncia de los miembros del Consejo Directivo.
- b. Modificar el Estatuto de la Institución.
- c. Disolver y liquidar la Institución.
- d. Demás asuntos materia de Agenda.

Artículo Décimo Noveno: La Asamblea General, será convocada por el Presidente del Consejo Directivo, mediante esquelas. La notificación será con no menos de siete días de anticipación a la celebración, indicando la fecha, hora, lugar y asuntos a tratar.

Artículo Vigésimo: Cuando la Asamblea General no se llegará a celebrar en primera citación, dentro de los cinco días siguientes se convocará a una nueva citación con los mismos requisitos de primera vez realizándose con los Miembros concurrentes. Cuando la convocatoria es para la modificación Estatutaria o liquidación de la Institución, es concurrencia obligatoria de la tercera parte de socios hábiles.

DEL CONSEJO DIRECTIVO

Artículo Vigésimo Primero: El Consejo Directivo tiene los más altos poderes para dirigir, gestionar y los más poderes para dirigir, gestionar y administrar la Institución, con excepción de aquéllos asuntos cuya solución corresponda por:

- a. Establecer la política que debe seguir la Institución de acuerdo a sus fines.
- b. Aceptar o rechazar el ingreso de miembros de la Institución, así como de acordar su reparación.
- c. Dirigir y controlar todas y cada una de las actividades de la Institución, organizar sus oficinas, etc y determinar sus gastos.
- d. Ejercer todos los medios necesarios para el cumplimiento de los fines de la Institución, en concordancia con los presentes artículos de los Estatutos.
- e. Fijar y modificar las cuotas que correspondan pagar a sus miembros.
- f. Nombrar, separar funcionarios, apoderados y empleados al servicio de la Institución, conferirles las facultades convenientes, señalar sus obligaciones y remuneraciones, limitar y renovar facultades que anteriormente hubieran conferido, y establecer todas las reglas y renovar facultades que anteriormente hubieran conferido, y establecer todas las reglas que sean necesarias para el buen servicio de la Institución.
- g. Enajenar, permutar y otorgar promesa de venta de bienes, muebles e inmuebles (previa autorización de la Asamblea General), así como comprarlos o venderlos, ceder créditos o recibir donaciones y también hacerlas, celebrando toda clase de contratos cualquiera sea su naturaleza, con las facultades más amplias y obtener u otorgar préstamos mediante contrato de mutuo, sobre giro, adelantos en cuenta corriente o en cualquier otra forma de Ley.
- h. Contratar seguros y servicios de cualquier naturaleza.
- i. Sostener en cualquier fuero judicial los derechos de la Institución con las facultades de desistimiento, convenir en demandas, autorizar o practicar reconocimiento, transigir juicios, y someter arbitraje las cuestiones promovidas o por promoverse con las facultades generales y especiales de mandato contenidas en el Artículo Nueve y Diez del C.P.C., pudiendo delegar poder de una o más facultades en una o más personas que representen la Institución, tanto en juicios como ante las autoridades policiales, administrativas y políticas.
- j. Convocar a Asamblea General de Asociados los casos y fechas prescritas en éstos Estatutos o cuando las actividades de la Institución lo exijan.

- k. Presentar a la Asamblea General el Presupuesto General Anual y el Balance Económico del ejercicio inmediato anterior.
- ll. Discutir y resolver todo los demás asuntos que dé acuerdo con estos Estatutos no estuviesen sometidos a la decisión de la Asamblea General.
- i. Nombrar al Director Ejecutivo.

Artículo Vigésimo Segundo: El Presidente del Consejo Directivo, preside y representa a la Institución en la Asamblea General de Asociados, siendo sus atribuciones deberes y funciones las siguientes:

- a. Representar a la Institución en todas las actividades, sean de carácter social y económica, científica y cultural.
- b. Convocar y presidir las reuniones del Consejo Directivo y de la Asamblea.
- c. Velar que las actividades de la Institución estén estrictamente concordadas con los fines de su constitución, cumpliendo y haciendo cumplir las decisiones de Asamblea General y del consejo.
- d. Suscribir contratos y documentos oficiales y en general documento público y privados cuando se requiera su intervención.
- e. Convocar a elecciones de renovación del Consejo Directivo.
- f. Otras inherentes a sus funciones y deberes.

Artículo Vigésimo Tercero: El Vice-Presidente, asume las funciones del Presidente por delegación y en caso de ausencia o vacaciones de éste. Igualmente podrá reemplazar por motivo de Licencia al Director Ejecutivo. El Presidente tendrá a su cargo el Libro de Actas y Archivos de la Institución. El Tesorero llevará los libros correspondientes a los Asientos de las cuentas Institucionales. El Vice-Presidente cumplirá las funciones de Asesoramiento de las políticas de la Institución y las Comisiones que le señale el Consejo.

DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA

Artículo Vigésimo Cuarto: La Dirección Ejecutiva es el Órgano encargado de la gestión y ejecución de los acuerdos del Consejo y de la Asamblea y sus funciones son: enunciativas más no limitativas, siendo las siguientes:

- a. La Dirección Administrativa, económica, contable y financiera de la Institución.

- b. Evaluar, modificar, agregar, quitar y mejorar los proyectos de investigación, asesoramiento y capacitación que presentan los miembros de la Institución, los especialistas empleados o contratos y cualquier personal natural o jurídico, nacional extranjera.
- c. Realiza y coordinar las actividades académicas y culturales de la Institución.
- d. Buscar fuentes de financiamiento nacional o extranjero, pública o privada, para la consecución y logro de los fines y objetivos de la Institución.
- e. Elaborar los informes requeridos por los Consejo Directivo.

Artículo Vigésimo Quinto: El director Ejecutivo es responsable de la Dirección Ejecutiva, es nombrado por el Consejo Directivo y ejercerá sus funciones por tiempo indefinido, pudiendo ser removido o despedido cuando así lo exijan las circunstancias. Y sus funciones son las siguientes:

- a. Cumplir y hacer cumplir los acuerdos de la Asamblea y el Consejo Directivo.
- b. Administrar los bienes y servicios de la Institución.
- c. Ejecutar los gastos Ordinarios y Extraordinarios, suscribiéndolos conjuntamente con el Presidente del Consejo Directivo.
- d. Proponer al Consejo Directivo el Plan Anual de actividades y el Presupuesto General anual.
- e. Presentar el Balance Institucional
- f. Ejecutar los planes, programas y presupuesto aprobado por el Consejo Directivo.
- g. Evaluar y aprobar estudios, proyectos en general, programas de capacitación, la publicación y producción de libros, revistas, etc. programas culturales y científicas. Siendo necesario para la realización y ejecución de éstas actividades y/o acciones, la autorización, aprobación y visto bueno del Consejo Directivo.
- h. Promover, fomentar y coordinar proyecto de investigación, de inversión, etc.
- i. Supervisar, controlar y evaluar el avance de los Proyectos aprobados.
- j. Controlar las actividades del personal Directivo, Administrativo, Ejecutivo, de apoyo y de Asesoría.

- k. Procurar la financiación de los Proyectos.
- l. Otras propias e inherentes a su cargo.

Artículo Vigésimo Sexto: La institución contará inicialmente con tres grandes direcciones: La Dirección de Ciencia, Tecnología y Proyectos; la Dirección de Administración y Economía; y la Dirección de Cultura y Proyección Social. Las mencionadas direcciones estarán a cargo de la conducción y coordinación de las Jefaturas, áreas, zonas, secciones, oficinas, etc; y ésta a su vez depende jerárquicamente de la Dirección Ejecutiva. El Consejo Directivo podrá crear o suprimir las direcciones, jefaturas, áreas, zonas, secciones, oficinas, etc; que considere conviviente.

TITULO IV

DE LOS ASOCIADOS, SUS DERECHOS, OBLIGACIONES Y SANCIONES CAPITULO V DE LOS ASOCIADOS

Artículo Vigésimo Séptimo: La Institución estará constituida por un número indeterminado de Miembros, pudiendo participar en la forma de persona natural o jurídica, todas aquellas personas o instituciones que se identifiquen con los fines y objetivos de la Institución; las personas jurídicas podrán designar a un representante mediante copia legalizada del Acta que contenga su nombramiento.

Artículo Vigésimo Octavo: Los Asociados son:

a. **Miembros Fundadores:** Son las personas que intervienen en el Acta de fundación y cuyos nombres obran en el Acta de fundación y cuyos nombres obran en el Acta correspondiente del Libro de Asambleas Generales.

b. **Miembros Honorarios:** Las personas naturales o jurídicas que por sus hechos, contribuciones o servicios desinteresados a la Institución.

El Consejo Directivo a solicitud del Director Ejecutivo o por iniciativa propia lo declara como tal, previo visto bueno de la Asamblea General de Asociados.

c. **Miembros Adherentes:** A las personas que en función de sus fines y

objetivos, el Consejo Directivo considera deben integrarse a la Institución siendo indispensable para ello, la presentación de un trabajo de investigación sostenida y fundamentada ante el Comité de Calificación de la Institución, presidida por el Director Ejecutivo.

Miembros Participantes: Las personas naturales o jurídicas que contribuyan con las cuotas fijas que determine el Consejo Directivo, avalados por los menos por dos Miembros fundadores.

CAPITULO VI DE SUS DERECHOS

Artículo Vigésimo Noveno: Son derechos de los Asociados:

- a. Participar con voz y voto en las Asambleas Generales.
- b. Elegir y ser elegido para desempeñar cargo directivos.
- c. Libre acceso a la documentación y datos de la Institución para fines de investigación de proyecto.
- d. Solicitar y obtener información sobre la marcha técnica, administrativa, económica y financiera de la Institución.
- e. Recibir orientación y apoyo en gestiones o proyectos de investigaciones y desarrollo económico social.
- f. Reconocer el derecho de autor y las iniciativas personales de los trabajos de investigación, asesoramiento, docencia y/o capacitación.

CAPITULO VII DE LAS OBLIGACIONES

Artículo Trigésimo: Son obligaciones de los Asociados:

- a. Cumplir las disposiciones contenidas en el presente Estatuto el Reglamento Interno y los acuerdos adoptados por la Asamblea General y el Consejo Directivo de acuerdo a Ley.
- b. Aceptar y cumplir con lealtad los cargos, comisiones y trabajos que les son encomendados.
- c. Cancelar dentro de los plazos establecidos por el Consejo Directivo las cuotas de sostenimientos y obligaciones que se acuerden.
- d. Asistir puntualmente a las Sesiones convocadas por los Órganos de Gobierno.
- e. Asistir puntualmente a las Sesiones convocadas por los Órganos de

Gobierno.

CAPITULO VIII DE LAS SANCIONES

Artículo Trigésimo Primero: Los asociados que incumplan con sus cuotas de sostenimiento por seis meses consecutivos o cuatro alternados dentro de los seis meses u ocho cuotas alternas dentro de los doce meses, sin razón justificada, serán suspendidos en sus derechos.

Artículo Trigésimo Segundo: Constituye falta grave que determina la separación del Socio, la utilización del nombre y prestigio de la Institución para fines personales, infidencia comprobada, robo, daño y perjuicios y el desarrollo de actividades políticas partidarias dentro de la Institución.

TITULO V DISPOSICIONES GENERALES

Artículo Trigésimo Tercero: El presente Estatuto entrará en vigencia a partir de la inscripción de los Registros Públicos y la obtención de su personería jurídica.

Artículo Trigésimo Cuarto: De acuerdo a lo estipulado en el Artículo Décimo en la parte que la compete al Consejo Directivo, solo se efectuará si sirviera, para sufragar gastos que están en armonía con sus fines y objetivos de la Institución, previa aprobación de la Asamblea General de Asociación.

Artículo Trigésimo Quinto: El Director Ejecutivo podrá nombrar, designar y/o contratar profesionales competentes y probos, para asumir los cargos de las Direcciones de los Órganos de Asesoría, Órganos de Apoyo y Órgano de Línea, en tanto , cuenta con el respaldo y aprobación del Consejo Directivo.

Artículo Trigésimo Sexto: La calidad de socio se pierde por:

1. Renuncia expresa o escrita o ausencia injustificada a las actividades durante un período mayor o igual a nueve meses de notada su ausencia.
2. Fallecimiento de la persona natural o por disposición en caso de persona jurídica.
3. Exclusión acordada por el Consejo Directivo, por haber faltado a las normas de solidaridad y ética propugnados por la Asociación.
4. Las disposiciones descritas en el Capítulo Ocho de éste Estatuto.

Artículo Trigésimo Séptimo: Cualquier duda que se presente en la aplicación del presente Estatuto, será interpretada por el Consejo Directivo.

Las Resoluciones en ésta materia serán elevadas ante la Asamblea General.

Artículo Trigésimo Octavo: El presente Estatuto podrá ser modificado total o parcialmente en Asamblea General Extraordinaria a solicitud del Consejo Directivo o de por lo menos dos tercios de los socios hábiles.

Artículo Trigésimo Noveno: La disolución de la Institución podrá ser acordada en Asamblea General, siempre que haya sido convocada específicamente para ello y estuvieran presente y votarán afirmativamente los dos tercios más uno de los socios hábiles.

Artículo Cuadragésimo: En caso de disolución se cancelarán las obligaciones internas de Ley y externas pendiente de pago, su patrimonio restante será entregado en donación a otras entidades sin fines de lucro, previa la liquidación y rendición de cuentas que hará el Consejo Directivo.

Artículo Cuadragésimo Primero: La cuota de sostenimiento para la Institución será el ...% (... por ciento) del ingreso mínimo legal. Y la cuota de inscripción o admisión sería dos veces la cuota de sostenimiento y/o a criterio del Consejo Directivo.

Artículo Cuadragésimo Segundo: El Consejo Directivo se elegirá en Asamblea General, mediante voto universal y secreto, obligatorio a sus miembros hábiles. La convocatoria a elecciones será formulada por el presidente con un mes de anticipación al término del periodo del Consejo Directivo cesante; los candidatos podrán inscribirse en forma persona o mediante listas. Hay reelección de los miembros.

Artículo Cuadragésimo Tercero: En todo lo que no esté previsto en el presente Estatuto, la Asociación regulará sus funciones por las disposiciones pertinentes contenidas en el Código Civil, así como en los demás dictados o por dictarse, complementarios y anexos aplicables a las Instituciones sin fines de lucro.

TITULO VI DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Artículo Cuadragésimo Cuarto: Una vez inscrito la Institución en los Registros Públicos, la Comisión elaboradora de Estatutos de esta Institución se extingue sintomáticamente, al elegir el primer Consejo Directivo.

Artículo Cuadragésimo Quinto: Los socios fundadores reconocen gastos documentados que demandó el proceso de organización y obtención de personería de la Institución. Dichos egresos se cubrirán a través de una aportación extraordinaria y equitativa entre los socios fundadores.

Artículo Cuadragésimo Sexto: Por esta única vez, entre tanto se implementa y estabiliza la Institución, el Consejo Directivo ejercerá sus funciones durante un período de años. Está integrado por las siguientes personas:

Consejo Directivo

1. Presidente :
2. Vice- presidente :
3. Tesorero

Artículo Cuadragésimo Séptimo: La institución se instalará provisionalmente en

hasta la consecución de un Local apropiado a sus fines y objetivos. -

CUARTO: El primer Consejo Directivo estará integrado por las siguientes personas y tendrá una duración deaños:

Asimismo, se designa como representante legal a (indicar nombre del cargo directivo que ejerce la representación legal de la asociación, por ejemplo:

.....
.....

Director Ejecutivo; nombres y apellidos completos, documento de identidad y domicilio).

QUINTO: Se faculta expresamente a. nombres y apellidos completos, documento de identidad y domicilio) para que actuando individualmente en nombre y representación de todos los asociados suscriba la minuta y escritura pública de constitución social y, en general, firme toda clase de documentos públicos y privados destinados a formalizar la constitución de esta Asociación.

El presidente levantó la
sesión siendo las.
..... horas.

-----	-----	-----
-	----	
-----	-----	-----
-	----	
-----	-----	-----
-	----	
-----	-----	-----
-	----	
-----	-----	-----
-	----	

(FIRMAS COMPLETAS DE LOS ASOCIADOS FUNDADORES

.....

.....

.....

.....

.....



LIMA 13 DE
SEPTIEMBRE DE 2019

COTIZACIÓN

Presente. -

Me es grato dirigirme a UD. Y hacerle llegar nuestros mejores precios para el abastecimiento de sus embalajes.

1. ETIQUETA AUTOADHESIVA PLU IMPRESO FULL COLOR

MATERIAL : POLIPROPILENO BLANCO
MEDIDA : 22MM X 16MM OVALADO
PRECIO : US\$ 3.00 X MILLAR + IGV
CANTIDAD : 50 MILLARES MINIMO

MATERIAL : POLIPROPILENO BLANCO
MEDIDA : 22MM X 16MM OVALADO
PRECIO : US\$ 2.00 X MILLAR + IGV
CANTIDAD : 100 MILLARES MINIMO

MATERIAL : POLIPROPILENO BLANCO
MEDIDA : 22MM X 16MM OVALADO
PRECIO : US\$ 1.30 X MILLAR + IGV
CANTIDAD : 200 MILLARES MINIMO



CONDICIONES DE VENTA:

LOS PRECIOS NO INCLUYEN IGV.

CONDICION DE PAGO: AL CONTADO Y/O DEPOSITO

ENTREGA DE PEDIDOS ES DE 3 A 5 DIAS DESPUES DE ENVIADO
O/C DESPACHO PARA DELIVERY: \$300.00 INCLUIDO IGV.

SIN OTRO PARTICULAR NOS DESPEDIMOS Y AGRADECIENDO LA ATENCIÓN A LA PRESENTE.

ATENTAMENTE,

Betzabe Flores O.
ÁREA COMERCIAL

Calle Guillermo Dansey 2188-Lima
Altura cdra 23 de la AV. Colonial.
CLaro: 933-002-656
Entel: 959-214-938

Nuestros precios y condiciones son:

- a) Servicio de Maquila para Europa y Canadá – Caja Cartón 4.0 Kg.: US\$ 0.83 + IGV/caja.
- b) Servicio de Maquila para USA, – Caja Cartón 4.0 Kg. (Hidrotérmico): US\$ 0.93 + IGV/caja.
- c) Servicio de Maquila para ASIA, – No empacamos para ASIA (Japón)

La tarifa incluye materiales de paletizado: parihuela de madera, esquineros, zunchos, grapas, etiqueta de trazabilidad/caja y tarja/parihuela. No incluye las cajas de cartón y etiquetas PLU.

El precio por kilogramo empacado considera un máximo de descarte de 10% por día de producción. Si el descarte es mayor de 10% se aplica la siguiente tarifa:

Presentación	Porcentaje Exportable	
	100 a 80%	79 a 70%
Caja Cartón 4.0 Kg.	\$0.70	\$0.84
Caja Cartón 4.0 Kg.	\$0.93	\$1.07

El porcentaje de descarte por día de producción no deberá de exceder el 30%, de darse el caso **LA EMPACADORA** evaluará continuar con el servicio de empaque realizando un ajuste a la tarifa por presentación.

Los PLU's, y demás requerimientos especiales no están incluidos en la tarifa, los cuales serán proporcionado por el cliente. El PLU de acuerdo con las especificaciones del sistema SINCLAIR.

La facturación será el resultado fiel de la liquidación semanal de la suma de los despachos diarios que contengan **EL PRODUCTO** y será realizada por **LA EMPACADORA** a semana cerrada el sábado, las cuales serán aceptadas por **EL CLIENTE**. Entiéndase por semana, la comprendida entre los días domingo a sábado.

La factura deberá consignar el siguiente detalle:

POR SERVICIO DE PRODUCCIÓN POR ENCARGO DE MANGO CAJA CARTÓN DE 4.0 KG. INCLUYE RECEPCIÓN, ACONDICIONAMIENTO, SELECCIÓN, CALIBRADO, PESAJE, EMBALADO, ETIQUETADO, PALETIZADO, REFRIGERADO Y ESTIBA AL CONTENEDOR.

N° CONTENEDOR:

Quedamos atentos a cualquier consulta.

Saludos cordiales.

Gonzalo Urday Salomón
JAYANCA FRUITS SAC
GERENTE
RPC 948321983

13/09/2019
Nº de cotización G001Cliente:
GABRIELA CUMPA MELGAR**De acuerdo a su requerimiento se presenta la siguiente cotización:**

DESCRIPCIÓN	TIPO DE MATERIAL	MEDIDAS	ACABADO	PRECIO POR MILLAR USD	CANTIDAD MINIMA
ETIQUETA AUTOADHESIVA	BOPP BLANCO	2.5cm	BRILLANTE	\$ 9.00	5

Características:

- Material resistente ante bajas temperaturas y humedad no se rompe
- Es un plástico
- Lleva una cobertura de acabado brillante
- No cancela costo de troquel.

Condiciones generales:

- La cantidad de impresiones podría tener una variación de +/- 10%
- Los precios **NO** incluyen el IGV
- Condiciones de pago: Adelantado
- Validez de la oferta 15 días

Asesor Comercial:
Thairy Balza
3726447 Anexo 109Jefatura Comercial
Carlos Rivera

El precio de la caja de mango adjunta es USD 0.44 +IGV
 Debes confirmar el nombre del packing para confirmar que tengamos máquina armadora y que puedas utilizar las cajas

Gracias,

Fanny Cumpa | Ejecutiva de Cuentas Agro
 Móvil: +51 984 007 214
 Teléfono: +51 (073) 28 67 40 Anexo: 6822
 Dirección: Mz. U Lote 1 Zona Industrial N° 05 Piura, Perú
"El principio de la sabiduría es el temor a Dios"



	Cliente: FAIRTRASA PERÚ S.A. Producto: Caja pl. Mangos x 4 Kg PB4-10	CODC: 1077457 CODP: 89072	Tipo de caja: TROQUELADA Colores: 1) Rojo GCM 75 2) Amarillo GCM 10 3) Verde GCM 2081	Troqueles: 4978 N° Selc.: 3331-16	Fecha: 21 / 12 / 2016 Ejecutivo: L. Aróstegui	Elaboración: RQP Modificación: AGP	Versión: 2
	Medidas interiores: 27.0 x 33.0 x 10.0 ±0.2 cm Medidas exteriores: 34.0 x 28.0 x 10.5 Medidas de desarrollo: 55.8 x 49.2	CORRELADO					

IMPRENTA N° 13

Observaciones:

- Modifico impresión.
- Límite el troquel 4978 Imp. Ward

Aprobación cliente:

Movil	<input checked="" type="checkbox"/>
Numero	<input type="checkbox"/>

Nombre: _____

NOTA DE IMPRESION

Revisado por: _____

LABS PAPER
 PRODUCCIÓN GRÁFICA
 Teléfono: 051-1-983344400
 Av. Los Hornos 743, Huancayo, Lima Perú

ESTIMADO CLIENTE, AL FIRMAR ESTE DOCUMENTO USTED ESTÁ APROBANDO LAS MEDIDAS INTERNAS, DISEÑO DEL ARTE Y LOS COLORES DE COPIES A ENTREGAR EN LA CASA. TRUPAL NO SE RESPONSABILIZA POR LA OMISSION DE POSIBLES ERRORES. LOS COLORES SE APLICAN EN ESTE ORDEN: 1) ROJO, 2) AMARILLO, 3) VERDE. CONFIRMAR CON EL CLIENTE.



GRUPO PML
AGENTES DE ADUANAS

COTIZACION EXPORTACION MARITIMA - FCL

FECHA: 04/11/2019

COT 2019-00001810

Cliente / Razón Social : VITA CANADA PERSU SAC

Atención :

Descripción de la Carga : MANGO FRESCO

Regimen : EXPORTACIÓN DEFINITIVA

Aduana : MARITIMA DE PAITA

Destino :

Cant de Cnt' y Tipo : 01X40 REEFER

1 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO	
1.1	GATE OUT / ASIGNACION DE CONTENEDOR VACIO 346.00
1.2	SERVICIO DE TERMINAL (INCLUYE DERECHO DE EMBARQUE Y TRACCION) 264.35
1.3	ENERGIA PARA REEFER 3 DIAS APROX 144.00
1.4	MOVILIZACIONES AFORO FISICO APROX 150.00
SUB TOTAL 904.35	
2 GASTOS PORTUARIOS	
2.1	VB PORTUARIOS 185.00
3.2	GASTOS OPERATIVOS 30.00
3.3	AFORO FISICO (EN CASO DE CANAL ROJO) 30.00
3.4	COMISION 0.00
3.5	MOVILIDAD VISTA ADUANA 0.00
3.6	TRANSPORTE LOCAL LAMBAYEQUE -PAITA 800.00
3.7	TERMOREGISTRO 40.00
SUB TOTAL 1,050.00	
4 OTROS GASTOS	
4.1	HANDLING
4.2	0.00
SUB TOTAL 0.00	
VALOR DE VENTA DEL SERVICIO 2,139.35	
I.G.V. 385.08	
TRANSPORTE INTERNACIONAL, CMA CGM \$ PAITA-ROTTERDAM 0.00	
BL FEE \$ 0.00	
TOTAL DE SERVICIOS 2,524.43	
TOTAL PROFORMA US\$ 2,524.43	

NOTA: LOS COSTOS SERAN SUSTENTADOS CONTRAFACTURAS.

LA CARGA ESTA SUJETA A LOS CONTROLES E INSPECCIONES ALEATORIAS DE ADUANA / BOE / DIRANDRO
TODO EMBALAJE DE MADERA DEBERA CONTAR CON TRATAMIENTO TERMICO Y SELLOS DE SENASA.

VALIDEZ:

ANEXO N° 18: Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA PARA ELABORACIÓN DE TESIS

NOMBRE DEL ESTUDIANTE: Cumpa Melgar Gabriela Francisca; Tesen Guerra Lucero Del Carmen

FACULTAD/ESCUELA: CIENCIAS EMPRESARIALES / ACADEMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	TIPO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN	TÉCNICAS	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS
¿Se logrará la exportación del mango Kent en los productores de la localidad de Insculas, Olmos a través de la asociatividad?	<p>Objetivo General:</p> <p>Proponer la Asociatividad como estrategia para lograr la exportación del Mango Kent en los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque.</p> <p>Objetivo Específico:</p> <p>Diagnosticar el estado actual de los productores del mango Kent de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque.</p>	La estrategia de asociatividad permitirá lograr la exportación del mango Kent en los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque.	<p>Variable Dependiente:</p> <p>Exportación</p> <p>Variable Independiente:</p> <p>Asociatividad.</p>	Cuantitativa	<p>Primera Población: Productores de la localidad de Insculas, Olmos.</p> <p>Segunda Población: Expertos en Comercio Exterior.</p> <p>Tercera Población: Documentos de comercio exterior.</p>	<p>Encuesta</p> <p>Entrevista</p> <p>Análisis Documental</p>	Se analizará los datos mediante Excel 2013 y Word 2013.
					MUESTRA	INSTRUMENTOS	

Identificar los factores influyentes para la exportación directa del mango Kent.

Diseñar el proceso de asociatividad para la exportación directa del mango Kent en los productores de la localidad de Insculas, Olmos, Lambayeque.

DISEÑO

	Muestra de la primera población:	Cuestionario
No experimental.	10 productores de la localidad Insculas, Olmos.	Guía de Entrevista
	Muestra de la segunda Población:	Guía de revisión documental
	2 expertos en comercio exterior y asociatividad.	