



**UNIVERSIDAD NACIONAL**  
**“PEDRO RUÍZ GALLO”**  
**ESCUELA DE POSGRADO**  
**MAESTRIA EN RECURSOS HIDRICOS**

---



**Asociatividad como estrategia para la agroexportación  
en el ámbito del sub sector de riego Majin, Chongoyape.**

**TESIS**

**Presentada para optar el Grado Académico de Maestro  
en Ciencias con mención en Gestión Integrada de los  
Recursos Hídricos.**

**AUTOR:**

**Bach. Morales Montalvo, Angel Presbitero.**

**ASESOR:**

**Dr. Campos Ugaz, Walter Antonio.**

**LAMBAYEQUE - PERÚ**

**2024**

**Asociatividad como estrategia para la agroexportación en el ámbito del sub sector de riego Majin, Chongoyape**



Bach. Ángel Presbítero Morales Montalvo  
Autor



Dr. Walter Antonio Campos Ugaz.  
Asesor.

Tesis presentada a la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo para optar el grado Académico de: MAESTRO EN GESTIÓN INTEGRADA DE RECURSOS HIDRICOS.

Aprobado por:



Dr. Juan Manuel Saavedra Tineo.  
Presidente.



Mg. Enoch Montes Bances.  
Secretario.



Mg. Victor Andrés Jiménez Drago.  
Vocal.

Lambayeque, 24 de abril del 2024.

# “Asociatividad como estrategia para la agroexportación en el ámbito del sub sector de riego Majin, Chongoyape”

## INFORME DE ORIGINALIDAD

14%

INDICE DE SIMILITUD

14%

FUENTES DE INTERNET

4%

PUBLICACIONES

5%

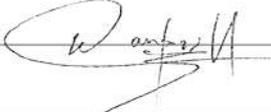
TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1

[hdl.handle.net](http://hdl.handle.net)

Fuente de Internet

---

Dr. Walter Antonio Campos Ugaz

2%

2

[doaj.org](http://doaj.org)

Fuente de Internet

2%

3

[repositorio.unprg.edu.pe](http://repositorio.unprg.edu.pe)

Fuente de Internet

2%

4

[repositorio.ana.gob.pe](http://repositorio.ana.gob.pe)

Fuente de Internet

1%

5

[repositorio.unheval.edu.pe](http://repositorio.unheval.edu.pe)

Fuente de Internet

1%

6

[www.fao.org](http://www.fao.org)

Fuente de Internet

1%

7

[www.scilit.net](http://www.scilit.net)

Fuente de Internet

1%

8

[revista.sangregorio.edu.ec](http://revista.sangregorio.edu.ec)

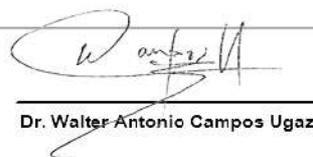
Fuente de Internet

<1%

9

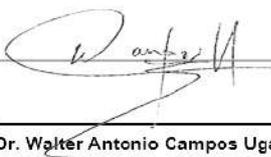
[www.pa.gob.mx](http://www.pa.gob.mx)

Fuente de Internet



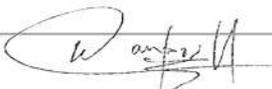
Dr. Walter Antonio Campos Ugaz

		<1 %
10	<a href="http://repositorio.uss.edu.pe">repositorio.uss.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
11	<a href="http://repositorio.uns.edu.pe">repositorio.uns.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
12	<a href="http://revistas.ucn.cl">revistas.ucn.cl</a> Fuente de Internet	<1 %
13	<a href="http://tesis.pucp.edu.pe">tesis.pucp.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %
14	<a href="http://revistavertice.unison.mx">revistavertice.unison.mx</a> Fuente de Internet	<1 %
15	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1 %
16	Submitted to Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo Trabajo del estudiante	<1 %
17	<a href="http://www.estade.org">www.estade.org</a> Fuente de Internet	<1 %
18	Submitted to Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAD, UNAD Trabajo del estudiante	<1 %
19	<a href="http://repositorio.unjfsc.edu.pe">repositorio.unjfsc.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1 %

20	<a href="http://repositorio.uta.edu.ec">repositorio.uta.edu.ec</a> Fuente de Internet	 Dr. Walter Antonio Campos Ugaz	<1 %
21	<a href="http://1library.co">1library.co</a> Fuente de Internet		<1 %
22	<a href="#">Submitted to Universidad Nacional Federico Villarreal</a> Trabajo del estudiante		<1 %
23	<a href="#">Submitted to Universidad Nacional Santiago Antunez de Mayolo</a> Trabajo del estudiante		<1 %
24	<a href="http://idoc.tips">idoc.tips</a> Fuente de Internet		<1 %
25	<a href="#">Submitted to Universidad Andina Nestor Caceres Velasquez</a> Trabajo del estudiante		<1 %
26	<a href="http://bdigital.uexternado.edu.co">bdigital.uexternado.edu.co</a> Fuente de Internet		<1 %
27	<a href="http://documentop.com">documentop.com</a> Fuente de Internet		<1 %
28	<a href="http://repositorio.ug.edu.ec">repositorio.ug.edu.ec</a> Fuente de Internet		<1 %
29	<a href="http://www.researchgate.net">www.researchgate.net</a> Fuente de Internet		<1 %
30	<a href="http://www.scoop.it">www.scoop.it</a> Fuente de Internet		<1 %

31 [www.slideshare.net](http://www.slideshare.net) Fuente de Internet <1 %

32 [cienciadigital.org](http://cienciadigital.org) Fuente de Internet <1 %

  
Dr. Walter Antonio Campos Ugaz

33 [cybertesis.unmsm.edu.pe](http://cybertesis.unmsm.edu.pe) Fuente de Internet <1 %

34 [repositorio.ucv.edu.pe](http://repositorio.ucv.edu.pe) Fuente de Internet <1 %

35 [aaep.org.ar](http://aaep.org.ar) Fuente de Internet <1 %

36 [repositorioacademico.upc.edu.pe](http://repositorioacademico.upc.edu.pe) Fuente de Internet <1 %

37 [www.caen.edu.pe](http://www.caen.edu.pe) Fuente de Internet <1 %

38 [repositorio.bausate.edu.pe](http://repositorio.bausate.edu.pe) Fuente de Internet <1 %

39 [repositorio.unap.edu.pe](http://repositorio.unap.edu.pe) Fuente de Internet <1 %

40 [docs.google.com](http://docs.google.com) Fuente de Internet <1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 15 words

Excluir bibliografía

Activo



## Recibo digital

Este recibo confirma que su trabajo ha sido recibido por Turnitin. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega: Ángel Presbítero Morales Montalvo  
Título del ejercicio: Quick Submit  
Título de la entrega: "Asociatividad como estrategia para la agroexportación en el...  
Nombre del archivo: INF\_FIN\_TESIS-EPG-UNPRG\_ANMMO.docx  
Tamaño del archivo: 3.63M  
Total páginas: 101  
Total de palabras: 15,519  
Total de caracteres: 84,576  
Fecha de entrega: 28-may.-2024 07:47p. m. (UTC-0500)  
Identificador de la entre... 2390358765

 UNIVERSIDAD NACIONAL  
"PEDRO RUÍZ GALLO"  
ESCUELA DE POSGRADO  
MAESTRIA EN RECURSOS HIDRICOS 

---

"Asociatividad como estrategia para la agroexportación  
en el ámbito del sub sector de riego Majin,  
Chongoyape"

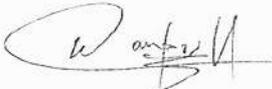
**TESIS**

Presentada para optar el Grado Académico de Maestro  
en Gestión Integrada de Recursos Hídricos.

**AUTOR:**  
Bach. Morales Montalvo, Ángel Presbítero.

**ASESOR:**  
Dr. Campos Ugaz, Walter Antonio.

LAMBAYEQUE - PERÚ  
2023



---

Dr. Walter Antonio Campos Ugaz

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS 179

Siendo las 12.00M horas del día Jueves 25 de Julio del año Dos Mil Veinticuatro, en la Sala de Sustentación de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque, se reunieron los miembros del Jurado, designados mediante Resolución N° 893-2023-EPG de fecha 21-09-2023 conformado por:

Dr. Juan Manuel Sarvedra Tineo PRESIDENTE (A)  
Dx. Enoch Montes Bances SECRETARIO (A)  
Mg. Victor Andres Jimenez Drago VOCAL  
Dr. Walter Antonio Campos Ugaz ASESOR (A)

Con la finalidad de evaluar la tesis titulada "ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA PARA LA AGROEXPORTACION EN EL ARBITO DEL SUB SECTOR DE RIEGO MAJIN CHONGUYAPE"

presentado por el (la) Tesista ANGEL PRESBITERO NORALES MONTALVO sustentación que es autorizada mediante Resolución N° 489-2024-EPG de fecha 18 de julio de 2024

El Presidente del jurado autorizó del acto académico y después de la sustentación, los señores miembros del jurado formularon las observaciones y preguntas correspondientes, las mismas que fueron absueltas por el (la) sustentante, quien obtuvo 16.20 puntos que equivale al calificativo de BUENO

En consecuencia el (la) sustentante queda apto (a) para obtener el Grado Académico de: MAESTRO EN CIENCIAS CON MENCIÓN EN GESTIÓN INTEGRADA DE LOS RECURSOS HÍDRICOS

Siendo las 14.10 horas del mismo día, se da por concluido el acto académico, firmando la presente acta.

  
PRESIDENTE

  
SECRETARIO

  
VOCAL

  
ASESOR

**CONSTANCIA DE VERIFICACIÓN DE  
ORIGINALIDAD**

**YO, Walter Antonio Campos Ugaz**, usuario revisor del documento titulado:

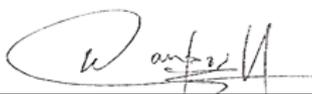
Asociatividad como estrategia para la agroexportación en el ámbito del sub sector de riego Majin, Chongoyape.

Cuyo autor es: Ángel Presbítero Morales Montalvo, Identificado con documento de identidad 16722060; declaro que la evaluación realizada por el Programa informático, ha arrojado un porcentaje de similitud de 14 %, verificable en el Resumen de Reporte automatizado de similitudes que se acompaña.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas dentro del porcentaje de similitud permitido no constituyen plagio y que el documento cumple con la integridad científica y con las normas para el uso de citas y referencias establecidas en los protocolos respectivos.

Se cumple con adjuntar el Recibo Digital a efectos de la trazabilidad respectiva del proceso.

Lambayeque, 3 de junio del 2024



---

**Dr. Walter Antonio Campos  
Ugaz DNI: 16674409  
ASESOR**

## **Dedicatoria**

A mis padres Alfredo Morales Reyes y Rosa Montalvo Arcila, a quienes Dios los tenga en su regazo, por su abnegado esfuerzo en acompañarme en mi desarrollo personal y formación profesional; esposa e hijos que continúan con su presencia en el proceso de vida actual; a mi hermana Soledad, esposo, sobrinos Rosa y Juan Carlos a quienes les tengo la mayor consideración; a mi primer nieto Ángel Valentino, para que cuando tenga uso de razón lea el contenido de esta dedicatoria y le sirva de motivación para entender que el éxito esperado en todo ser humano es la perseverancia.

Ángel Presbítero

## **Agradecimiento**

Mi profundo agradecimiento al Dr. Walter Antonio Campos Ugaz, un gran profesional y amigo que desde el primer momento que tuve la suerte de conocerlo, a quien lo reconozco por ser un gran profesional y su permanente ayuda en su Asesoría, para culminar la especialización en mi carrera profesional, y obtener el grado de Magister. De igual modo agradecer al Mg. Pedro Yesquén Zapata e Igualmente a la Magister Carmen Irene Santoyo Burgos y al Doctor Wagner Colmenares Mayanga por su ayuda desinteresada en la validación del instrumento. Al Consejo Directivo de la Comisión de Usuarios del Sub Sector de Riego Chongoyape en la persona de su Presidente señor Idelso Menor Espinoza.

Ángel Presbítero

## Índice General

iii	
Acta de sustentación (copia) .....	iv
Dedicatoria .....	vi
Agradecimiento .....	vii
Índice General .....	viii
Índice de Anexos.....	xiii
Resumen.....	xiv
Abstract .....	xv
Introducción.....	16
Capítulo I. DISEÑO TEÓRICO.....	17
1.1. Antecedentes de la Investigación .....	17
1.1.1. Antecedente internacional .....	17
1.2 Base Teórica .....	19
1.3 Definiciones Conceptuales .....	27
1.4 Operacionalización de Variables .....	29
1.5 Hipótesis.....	31
Capítulo II. DISEÑO METODOLÓGICO .....	31
2.1 Tipo de Investigación.....	31
2.2 Método de Investigación.....	31
2.3 Diseño de Contrastación .....	31
2.4 Población, Muestra y Muestreo .....	31
2.5 Técnicas, Instrumentos, Equipos y Materiales de Recolección de Datos.....	32
2.6 Procesamiento y Análisis de Datos .....	32
Capítulo III. RESULTADOS .....	33
Capítulo IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	70
Capítulo V. PROPUESTA DE INTERVENCIÓN.....	72
Capítulo VI. CONCLUSIONES .....	74

Capitulo VII. Referencias Bibliográficas .....	77
Anexos .....	80
<b>Anexo 1: Matriz de consistencia .....</b>	<b>80</b>
<b>Anexo 2: Instrumentos de Recolección de Datos .....</b>	<b>88</b>
Responsable (s): colocar su nombre... ..	88
<b>Anexo 3: Rúbricas de Expertos de Instrumentos de Recolección de Datos .....</b>	<b>92</b>

## Índice de Figuras

<b>Figura 1:</b> Gráfico circular, ¿Está usted satisfecho con la producción que obtiene de su cultivo? ...	31
<b>Figura 2:</b> Gráfico circular, ¿Está usted satisfecho con la utilidad que obtiene del cultivo en su parcela? .....	33
<b>Figura 3:</b> Gráfico circular. Si el Ministerio de Agricultura, promoviera la Re conservación agraria (cambiar cultivo tradicional por otro de agroexportación). ¿Cuánto de interés tendría para cambiar de cultivo?.....	34
<b>Figura 4:</b> Gráfico circular, ¿Conoce usted de parcelas sembradas con Palta Hass, Banano Orgánico y Lúcumá en la zona?.....	35
<b>Figura 5:</b> Gráfico circular, Si se promoviera en el ámbito del subsector de riego Majin el cambio de cultivo con Palta Hass, Banano Orgánico, Lúcumá ¿Que tanto conoce de la siembra de estos cultivos? .....	38
<b>Figura 6:</b> Gráfico circular, Si se promoviera en el ámbito del subsector de riego Majin el cambio de cultivo con Palta Hass ¿Consideras importante la decisión de cambiar de cultivo? .....	39
<b>Figura 7:</b> Gráfico circular, Si se promoviera en el ámbito del subsector de riego Majin el cambio de cultivo con Banano Orgánico ¿Consideras importante la decisión de cambiar de cultivo? .....	39
<b>Figura 8:</b> Gráfico circular, Si se promoviera en el ámbito del subsector de riego Majin el cambio de cultivo con Lúcumá ¿Consideras importante la decisión de cambiar de cultivo? .....	40
<b>Figura 9:</b> Gráfico circular, ¿Conoce usted el mercado donde vende su actual producción? .....	41
<b>Figura 10:</b> Gráfico circular, ¿Conoce usted el mercado o mercados donde se vende la actual producción de los cultivos de agroexportación? .....	42
<b>Figura 11:</b> Gráfico circular, ¿Conoce usted la demanda del mercado local y nacional de los productos que actualmente producen los agricultores de la zona? .....	43
<b>Figura 12:</b> Gráfico circular, ¿Conoce usted la demanda del mercado extranjero de los productos que actualmente producen los agricultores de la zona? .....	44

<b>Figura 13:</b> Gráfico circular, ¿Conocen los agricultores de la zona la demanda del mercado local y nacional de Palta Hass, Banano orgánico, Lúcuma? .....	45
<b>Figura 14:</b> Gráfico circular, ¿Conoce usted el mercado o mercados extranjeros donde demandan la producción Palta Hass, Banano orgánico y Lúcuma u otro cultivos de agroexportación? .....	46
<b>Figura 15:</b> Gráfico circular, ¿Conoce usted como la empresa agroexportadora agrícola San Juan de Tinajones realiza su proceso de agroexportación?.....	47
<b>Figura 16:</b> Gráfico circular, ¿Conoce usted los productos agrícolas que exporta la empresa agrícola San Juan Tinajones?.....	48
<b>Figura 17:</b> Gráfico circular, ¿Conoce la situación de la Asociación o Comité de Usuarios del subsector de riego canal Majin? .....	49
<b>Figura 18:</b> Gráfico circular, Las Asociaciones son Organizaciones que mejoran el comercio de los productos a nivel nacional e internacional. ¿Consideras importante pertenecer a una Asociación para lograr la Agroexportación de los productos producidos? .....	50
<b>Figura 19:</b> Gráfico circular, ¿Consideras a las Asociaciones un espacio que permite a sus integrantes mejorar su actividad agrícola?.....	51
<b>Figura 20:</b> Gráfico circular, ¿Considera importante la participación en exposiciones de sus productos producidos en ferias agropecuarias nacionales e internacionales?.....	53
<b>Figura 21:</b> Gráfico circular, ¿Considera importante la firma convenios con los Hipermercados, Empresas agroexportadoras y socios estratégicos para fortalecer los negocios? .....	53
<b>Figura 22:</b> Gráfico circular, ¿Está usted de acuerdo en la realización y participación de diferentes charlas y talleres de capacitación técnica sobre la asociatividad, agroexportación y manejo de cultivo?.....	54
<b>Figura 23:</b> Gráfico circular, ¿Considera usted la capacitación en el proceso productivo y de agroexportación necesario en la Asociación?.....	54
<b>Figura 24:</b> Gráfico circular, ¿Consideras importante la capacitación en los procedimientos, requisitos y trámites de exportación para lograr la agroexportación exitosa? .....	56

<b>Figura 25:</b> Gráfico circular, ¿Estas satisfecho que el recurso hídrico del ámbito del subsector de riego Majin, es entregado con oportunidad por el operador hidráulico menor? .....	57
<b>Figura 26:</b> Gráfico circular, ¿Considera usted que se presentaran factores limitantes para implementar el proceso de asociatividad en el subsector del riego Majin?.....	57
<b>Figura 27:</b> Gráfico circular, ¿Considera usted importante la formalización de la tenencia de la tierra y los derechos de agua para alcanzar los beneficios en el proceso de agroexportación? .....	58
<b>Figura 28:</b> Gráfico circular, ¿Considera importante la existencia de agua para el cultivo durante todo el año en este sector de riego? .....	59
<b>Figura 29:</b> Gráfico circular, ¿Actualmente sus cultivos se ven afectados por falta de agua? .....	61
<b>Figura 30:</b> Gráfico circular, ¿Que tan difícil seria para usted cambiar su cultivo con otro de alta demanda comercial como los de agroexportación? .....	62
<b>Figura 31:</b> Gráfico circular, ¿Qué tan difícil será para usted cambiar el riego de gravedad por riego tecnificado? .....	63
<b>Figura 32:</b> Gráfico circular, ¿Considera usted al ámbito del sector de riego Majin, apropiado para sembrar productos de agroexportación? .....	63

## Índice de Anexos

<b>Anexo 1:</b>	Matriz de consistencia .....	80
<b>Anexo 2:</b>	Instrumentos de Recolección de Datos .....	88
<b>Anexo 3:</b>	Rúbricas de Expertos de Instrumentos de Recolección de Datos .....	89

## **Resumen**

La exploración presentada a continuación fue llevada a cabo para determinar la Asociatividad como estrategia para la agroexportación en el ámbito del sub sector de riego Majìn, Chongoyape. Esta servirá para evaluar una zona donde existen 645 usuarios y se trabajan unas 2042 hectáreas aproximadamente, siendo un principal problema la desvalorización de los cultivos que se instalan, reconociendo que uno de los principales problemas es la desorganización, mal manejo del recurso hídrico y baja producción, afectando directamente al crecimiento económico familiar y social. De esta manera como solución se propone la asociatividad de los productores agrarios como estrategia para la agroexportación, para lograr este propósito se aplicará una investigación aplicada - descriptiva en modalidad propositiva, teniendo como variable dependiente la agroexportación, aplicando encuestas y procesamiento de la información el análisis estadístico, tanto descriptivo como inferencial, se realizó con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5% permisible, vía SPSS. el resultado del procesamiento de datos, logrará la asociatividad y determinará el producto, mercado, y capacitación necesaria que permitirá potenciar la producción agrícola y agroexportación para superar la problemática de los productores, usuarios de agua del ámbito del sub sector de riego Majìn, Chongoyape.

**Palabras clave:** Asociatividad, Agroexportación, Estrategia, Cultivo, Productores.

## **Abstract**

The investigation presented below was carried out to determine the Associativity as a strategy for agro-export in the field of the Majìn irrigation sub-sector, Chongoyape. This will serve to evaluate an area where there are 645 users and approximately 2042 hectares are worked, with the main problem being the devaluation of the crops that are installed, recognizing that one of the main problems is disorganization, poor management of water resources and low production. directly affecting family and social economic growth. In this way, as a solution, the associativity of agricultural producers is proposed as a strategy for agro-export, to achieve this purpose an applied - descriptive investigation will be applied in a propoitive modality, having agro-export as a dependent variable, applying surveys and processing of statistical information. descriptive and inferential considering 95% reliability and 5% permissible error, via SPSS. The result of the data processing, will achieve the associativity and will determine the product, market, and necessary training that will allow to promote agricultural production and agro-export to overcome the problems of producers, water users in the area of the Majìn irrigation sub-sector, Chongoyape.

**Keywords:** Associativity, Agro-export, Strategy, Cultivation, Producers.

## **Introducción**

El Perú es un país privilegiado por la diversidad climática que en los últimos años mantiene un crecimiento sostenido de su economía por su potencial minero y agroexportador. En el ámbito de la Comisión de Usuarios Chongoyape, el productor agrario del sector de riego Majín cuenta con 645 usuarios y 2042 hectáreas aproximadamente, donde se tienen instalados cultivos tradicionales de baja rentabilidad, generado por la desorganización de los agricultores, módulos de agua incompletos, baja producción y productividad de sus cultivos comercializados en el mercado local y regional. En este escenario se ve afectada la economía familiar, básicamente por desconocimiento en la instalación de cultivos y falta de asesoramiento técnico para atender al mercado agroexportador.

En tanto la inversión privada es necesaria para el éxito del desarrollo del sector agroexportador donde debe existir reglas claras de juego, procedimientos cortos pero eficientes por parte de la administración pública, y finalmente estos expertos reiteran que tanto la inversión privada como el financiamiento son factores críticos de éxito al sector agroexportador, donde están involucrados, el Agricultor y la Empresa Agroexportadora, pues el primero además de financiamiento requiere capacitación en el manejo correcto de estos recursos y del otro lado la empresa agroexportadora también otorga ayuda financiera y técnica a los agricultores.

En este breve entender de la problemática nos llevó a resolver la pregunta ¿Cuál es la incidencia de la asociatividad como estrategia para la agro exportación en el ámbito del sub sector de riego Majín, Chongoyape? Es así que el estudio nos lleva a proponer a la Asociatividad como Estrategia para la Agroexportación en el ámbito del sub sector de riego Majín, Chongoyape, que conforme al cumplimiento de la obtención de resultados se trabajó los siguientes objetivos específicos: 1. Evaluar el producto, mercado, estrategia y logística agroexportadora en el sub sector de riego Majin, Chongoyape; 2. Fundamentar la

Asociatividad desde la perspectiva de gerencia estratégica que contribuya a potenciar la producción agrícola en el ámbito del sub sector de riego Majin, Chongoyape; y 3. Consolidar cultivos de alta demanda comercial, seguridad alimentaria y baja demanda hídrica en el sub sector de riego Majin, Chongoyape, que se tradujo en la busca de las mejores conclusiones que sirvan como el marco para superar la situación problemática de los agricultores usuarios de agua del ámbito del sub sector de riego Majin.

El estudio aporta al desarrollo agropecuario, uso eficiente del recurso hídrico, alta rentabilidad de la producción agrícola y sobre todo el bienestar familiar, reflejada en la calidad de vida de los pequeños y medianos productores; como lograr la asociatividad en el ámbito agrícola en estudio de los pequeños productores, investigando las dimensiones de producto, mercado, estrategia y logística para poder implementar diferentes técnicas, procedimientos, aprovechando economías de escala, compartiendo recursos, conocimientos, experiencias, aumentando el poder de negociación en los mercados internacionales mediante la agroexportación de productos que se producen en la zona.

El autor

## **Capítulo I. DISEÑO TEÓRICO**

### **1.1. Antecedentes de la Investigación**

#### **1.1.1. Antecedente internacional**

**Espinoza (2018)**. Al estudiar el control de calidad en los productores de piña de la Asociación de Trabajadores Agrícolas Autónomos la Paquita en el Cantón Naranjito, provincia de Guayas en Ecuador con respecto al desarrollo Agroexportador concluye en

la necesidad de la transformación y perfección de la agroexportación en concordancia a la Gestión de calidad.

### **1.1.2. Antecedente nacional**

**Ampuero et al., (2020)** al diseñar un Business Plan para exportar Palta Hass peruana hacia Europa desde la sierra de Lucanas en Ayacucho y la localidad de Palpa en Ica; en su investigación ha encontrado la existencia de una muy buena oportunidad de negocio y comercialización por parte de los agricultores de esa zona quienes a través del modelo asociativo con la ONG CEDEP han logrado colocar sus frutos de calidad en volúmenes convenientes.

**Salas-Canales (2020)** sostiene que las Agroexportaciones no tradicionales en el Perú, propicia el crecimiento de la economía nacional, incrementando significativamente la balanza comercial, en el rubro agroexportador de bienes no tradicionales a diversos países del planeta y son de tipo agroindustrial; pero la Palta Hass por característica peculiar la estacionalidad de producción se coloca como el segundo país después de México que provee al mundo con este producto en su condición de país exportador.

### **1.1.3. Antecedente local**

**Silva (2019)** al finalizar el estudio sobre el plan para exportar banano orgánico al mercado de Estados Unidos, un documento destinado a la Asociación de Agricultores, Apicultores, Acuicultores y Pequeños Artesanos del Caserío Annape en el distrito de Mor1.1, señala ciertas problemática al comercializar su producto hacia el mercado de Estados Unidos, sobre todo para cumplir con la cuota exportadora, entre ellos la baja área de cultivo instalado, la baja producción, escaso conocimiento exportador, altos costos de envío de su producción motivado por el transporte aéreo y adicionado por la participación del Bróker en este proceso. A pesar de ello la Asociación viene trabajando

en la internalización de sus asociados para aumentar sus áreas cultivadas, fortalecer la organización y mejorar la calidad de vida de sus familias.

## **1.2 Base Teórica**

**Arias y Salazar (2020)** «Las ventas al extranjero de productos alimenticios de América Latina y el Caribe se incrementan en 2.7% durante primer año de pandemia». El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA, 2020), es así que son diecisiete países donde es evidente que durante el COVID 19 año 2020 fue Estados Unidos y Canadá países a donde el Perú comercializo productos agroalimenticios por 240 millones, crecimiento del 2,7 % con respecto al 2019, en este mismo marco están Brasil, México y Argentina respectivamente.

**Periche et al., (2017)**, Sostienen que la exportación de palta peruana muestra un crecimiento permanente por más de once años hacia los países bajos, España y Estados Unidos en ese orden de prelación, es importante recalcar que el Perú posee un clima que permite producir palta durante todo el año, también resaltan el termino de Marca Perú por la calidad de producto y certificaciones fitosanitarias, condición exclusiva en la agroexportación, además cabe indicar que el estado peruano apertura nuevas oficinas en el exterior que permita participar en ferias comerciales e internacionales, donde los productores organizados en asociaciones implemente estrategias para la comercialización de la Palta, por ello se espera que al 2025 seamos el segundo agroexportador de palta en el mundo.

**Osorio (2017)** Concluye la línea estratégica de los agricultores de maracuyá, mango y palta del ámbito el Amauta la Carbonera en Nuevo Chimbote, con el fortalecimiento del

productor generando una visión por 5 años, primero constituyendo una asociación, capacitaciones de emprendimiento, planes de negocios, implementación de tecnologías de postcosecha y calidad de productos; con participación del estado a través de programas crediticios, ejecución de proyectos con construcción de centros de acopio, plantas de empaque, riego tecnificado entre otras, para el logro de colocación de las cosechas a mercados internacionales.

**Chong (2012)** Son los pequeños predios rurales los que deben generar cierto modelo de gestión, a fin de explotar sus capacidades para el logro de desarrollo rentable, por ello se ejecutó la presente investigación no experimental durante los años 2008 y 2011, así se gestó un modelo de desarrollo para la organización donde estuvieran el sector público, privado y académico, que avale de modo sustentable y competitiva, cuya mención sea con preferencia agropecuaria, recurso hídrico, campo de tecnológico, actividades no tradicionales y la gestión pública.

**Jiménez (2019)** En el Valle Viejo de Olmos, ubicado a una altitud de 224 metros sobre el nivel del mar y con una extensa área agrícola, se evidencia una escasez de agua a medida que se desciende desde su punto de captación en la bocatoma llamada La Juliana, hasta aproximadamente los 85 metros sobre el nivel del mar. Esta situación ha llevado a los agricultores de la zona a explotar el acuífero superficial de agua subterránea mediante la perforación de pozos en sus propiedades para el riego de sus cultivos en pequeña escala. Este problema no es exclusivo del Valle Viejo de Olmos, ya que gran parte de la costa peruana depende del agua subterránea para el riego. Sin embargo, estas prácticas están poniendo en riesgo la sostenibilidad del recurso hídrico subterráneo. Se observa un deficiente funcionamiento de los sistemas de riego debido a problemas técnicos, así como una falta de organización de los usuarios y un uso inadecuado del suelo y del agua, lo que está causando alteraciones en el medio ambiente.

El autor del estudio concluye que la problemática del recurso hídrico está estrechamente ligada al desarrollo del sector agrario, el cual está mayormente en manos del sector privado y es vulnerable a las políticas gubernamentales en cuanto a mercado y precios. Además, la gestión del recurso hídrico, a cargo del sector Agricultura, no está abordando eficazmente la demanda, el manejo de cuencas y la resolución de conflictos intersectoriales, lo que resulta en una escasa preservación de la calidad del recurso.

Por lo tanto, el autor propone un modelo de gestión para las pequeñas unidades agrícolas que garantice un uso sostenible de los recursos y la competitividad de los productos en el mercado. Este modelo se basa en tres aspectos principales: integración, competitividad y desarrollo sostenible, y sugiere la implementación de una metodología para determinar indicadores de gestión del recurso hídrico subterráneo.

**Gómez (2020)** En Bogotá, el investigador analiza el papel del modelo asociativo en el sector agrícola, centrándose en su función como impulsor del desarrollo económico. Para este fin, toma como referencia el Plan Maestro de Abastecimiento y Seguridad Alimentaria del Distrito Capital. El estudio examina cómo esta iniciativa ha afectado o está afectando al sector durante el período de investigación. El resultado son emprendimientos mediante políticas públicas relacionadas con la asociatividad en el sector agrícola, formalizada como organización jurídica empresarial, que prohíbe nuevas formas de organizarse en diferentes expresiones económicas para asociarse. Apartándonos de los valores ejes del modelo como la solidaridad, el cooperativismo y la autogestión.

**Sanabria et al., (2022)** La asociatividad es un instrumento para el desarrollo rural, donde parece el termino socio-empresario, que con ciertos niveles organización de parte del productor o productores logra fusionar mercados e implementar economías de escala para pequeños y medianos productores agrarios. Por ende, el objetivo de la investigación

es profundizar en el análisis de definiciones y sus fases de la asociatividad agropecuaria hacia el aspecto cualitativo, en consecuencia y tanto con revisión de documentos, ideas expuestas y referentes de otros autores y ofrecer aportes de carácter educativo sobre asociación de agricultores.

**Araujo-Ochoa et al., (2021) 2021)** En su investigación, proponen un modelo para que los agricultores en Ecuador trabajen en asociaciones agroecológicas, aplicando la teoría de juegos cooperativos, con el objetivo de aumentar su productividad y competir en costos, oferta, demanda, distancia y tiempo. Para llevar a cabo este modelo, utilizaron un enfoque mixto, combinando métodos cuantitativos y cualitativos. En el enfoque cuantitativo, se realizaron encuestas semiestructuradas a 76 productores agrarios, recopilando datos descriptivos sobre su ubicación geográfica, características socioeconómicas, producción agrícola, acopio-comercialización y ventas. Este enfoque se complementó con análisis estadísticos descriptivos. Además, se utilizó un enfoque cualitativo para complementar la información, y se geo-referenció la ubicación de los productores utilizando bases de datos secundarios. Posteriormente, se simuló mediante el software Matlab dos escenarios comparativos: trabajar en asociación y no trabajar en asociación. Los resultados indicaron que trabajar con un máximo de 20 productores por asociación, siendo óptimo un número menor a 10 agro productores, reduciría las pérdidas de productividad en un 6.4% (equivalente a 14.4 kg de producción).

**Sánchez et al., (2018) 2018)** En la investigación de encontrar la metodología para la correlación entre innovación, asociatividad y cohesión social para el acrecentamiento económico de las comunidades rurales productoras de plátano en la provincia de Manabí, Ecuador, se remarca la necesidad de juntar a los productores de plátano con una visión que promueva la cohesión social entre sus miembros y las comunidades que necesiten de esta actividad. La innovación se percibe como las etapas de transformación

que impulsa mejoras y perfeccionamientos en el ámbito empresarial, y cuando se coordina con la asociatividad, facilita la integración y el bienestar colectivo de los individuos. Siempre se parte de la idea positiva que la asociatividad mejora las condiciones socioeconómicas y culturales de los pequeños productores de plátano, al tiempo que contribuye al desarrollo local inclusivo y sostenible. De modo que implica impacto positivo en los ingresos de los agricultores, el aumento de trabajo y la disminución del éxodo rural. Por otro lado, representa una ayuda continua a la cohesión social entre los productores, sus familias y las comunidades que se benefician directa e indirectamente de la producción de plátanos.

**Lozano-Trejo et al., (2020)** La realización de trabajos que impliquen cambios en el uso del suelo en una cuenca tiene un gran impacto en la infiltración y el escurrimiento superficial del agua, lo que puede alterar el equilibrio del ciclo hidrológico. Por lo tanto, calcular los parámetros de infiltración y escurrimiento por tipo de suelo y vegetación es una prioridad para entender el impacto del cambio de uso del suelo en el balance hídrico de la cuenca. En esta investigación, se estimaron diversos parámetros relacionados con la infiltración, como la infiltración acumulada ( $F$ ), la tasa de infiltración básica ( $T_i$ ), la tasa de infiltración constante ( $f_c$ ) y el coeficiente de decaimiento ( $k$ ), así como los coeficientes de infiltración y escurrimiento en suelos del bosque mesófilo de montaña (BMM), selva mediana subperennifolia asociada con café bajo sombra (SMSPC), bosque de pino encino (BPQ), bosque de encino (BQ), pastizal inducido (PI), bosque de pino (BP), tierra de cultivo en uso (TC) y tierra de cultivo en descanso (TCD); diferentes tipos de suelo y vegetación. Se llevaron a cabo 38 experimentos de lluvia simulada con una intensidad media de 100 mm h<sup>-1</sup> utilizando un simulador tipo mono vertedor trípode. Se utilizaron modelos matemáticos para estimar los parámetros mencionados, como el modelo exponencial para  $f_c$  y  $k$ , y el modelo semi empírico de Horton para  $T_i$

y F. La estadística en relación al análisis de varianza se realizó con el modelo lineal general (GML) para los efectos de USV y clase textural, aquí el análisis de covarianza para estudiar los efectos de pendiente del suelo, profundidad de mantillo, contenido de materia orgánica; contenido de arena, limo y arcilla y densidad aparente. Resultados del estudio, el modelo exponencial ajustó más del 80% de la variabilidad total ( $R^2$ ) en todos los USV. Las TC y TCD mostraron la menor F y  $T_i$ , con el mayor k ( $P < 0.001$ ), el BMM mostró la mayor capacidad de infiltración (F) y menores tasas de decaimiento (k). Las variables asociadas positivamente con la infiltración ( $P < 0.01$ ) fueron la densidad aparente del suelo, contenido de limo y materia orgánica.

**Domínguez (2019)** En el norte del país, los agricultores poseen pequeñas parcelas de cultivo de mango destinadas a la exportación, las cuales se encuentran en tierras comunales y carecen de licencia para el uso de agua en el riego de cultivos perennes. Estos agricultores, conocidos como los "excedentes de agua", aprovechan los períodos de exceso de agua para regar sus campos. Sin embargo, se enfrentan a la marginación y el desplazamiento causados por la agroexportación moderna. A pesar de las difíciles condiciones climáticas y el desfavorable entorno comercial, estos agricultores y sus plantaciones de mango han logrado sobrevivir en un clima desértico y en un sector mercantil adverso. El presente estudio se centra en la necesidad de abordar las realidades de estos agricultores y su relación con el agua. Utilizando la teoría del actor-red, el artículo presenta alternativas o vías para visibilizar las realidades existentes, las cuales surgen del caso de estudio como un punto de entrada para dialogar e intercambiar con las grandes narrativas y sus aspiraciones holísticas.

**Monge-Freile et al., (2022) 2022)** En este estudio, se buscó determinar la evapotranspiración ( $ET_c$ ) y el coeficiente de cultivo ( $K_c$ ) para el banano cultivado en condiciones tropicales, utilizando lisímetros de drenaje como parte de los parámetros

técnicos. Se midió el consumo de agua del cultivo al 100% de la ETc y en condiciones de estrés hídrico, al 40%, 60% y 80% de la ETc. Durante la época crítica (de agosto a diciembre), se observó que el consumo de agua a diferentes niveles de la ETc (100%, 80%, 60% y 40%) fue de 227.78 mm, 79.81 mm, 65.24 mm y 52.66 mm, respectivamente. En las mismas condiciones de evaluación de la ETc, los valores de Kc fueron de 1.12, 0.69, 0.53 y 0.36, respectivamente. Los resultados obtenidos muestran que los valores de Kc observados en la costa ecuatoriana son mayores que los valores recomendados por la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). Esto sugiere que es posible que la necesidad de agua del banano esté siendo subestimada, lo que tiene implicaciones importantes para la gestión del agua en los cultivos de banano en la región.

**Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) Secretaría del Foro Mundial Bananero, (FAO, 2017) FAO,2017)** La publicación destaca que el 70% del agua dulce en el mundo proviene de acuíferos, arroyos y lagos, y proyecta que para el año 2050 la demanda de alimentos aumentará en un 70%, lo que tendría un impacto significativo en los recursos hídricos. Las plantaciones de banano requieren grandes cantidades de agua y con frecuencia, y los déficits podrían afectar negativamente su crecimiento y rendimiento. Dado que el banano es un cultivo de larga duración, las necesidades totales de agua por año son considerables, oscilando entre 1 200 mm en el trópico húmedo y 2 200 mm en el trópico seco. Por lo tanto, el riego y el drenaje son aspectos de suma importancia en el proceso de producción del banano. El consumo de agua y la contaminación han sido temas de interés durante mucho tiempo en la industria, especialmente porque los consumidores son cada vez más conscientes del impacto ambiental de los productos que compran. En la industria bananera, las acciones de gestión del agua han logrado reducir notablemente su huella hídrica, que se

define como la medida del consumo y la contaminación de los recursos de agua dulce para la producción de un bien o servicio.

**Quispe (2021)** En la investigación realizada en el Centro de Investigación Frutícola y Olerícola de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, se examinó el comportamiento del portainjerto de Lúcumo, variedad Palo, durante el período comprendido entre septiembre de 2019 y abril de 2020. Las semillas utilizadas fueron obtenidas en la localidad de Chullqui, distrito de Santa María de Valle, Huánuco. Se evaluaron diversas variables del vástago, como la altura, el diámetro del tallo, el número de hojas, el área foliar, el área radicular, la longitud de la raíz principal y el número de raíces por planta. Los datos recopilados se organizaron en una base y se sometieron a análisis de varianza, pruebas de comparación de promedios de Tukey, así como a la estimación de coeficientes de correlación lineal de Pearson entre las variables estudiadas. Se observó una mejor interacción de los factores para el desarrollo del vástago y el sistema radicular de las plantas portainjertos tratadas con el producto comercial Agrostemin gl. a una concentración de 1.5 ml/L. Además, se encontraron asociaciones positivas significativas entre las variables relacionadas con el desarrollo del sistema radicular, así como entre estas variables y el área foliar. También se identificó una asociación entre el diámetro del tallo y la altura de la planta. Sin embargo, no se encontraron relaciones funcionales con un buen ajuste entre las variables estudiadas.

**Azaña (2019)** En una investigación realizada para determinar la mejor variedad de lúcumo orgánica cultivada en la región de Santa, se probaron siete variedades en un total de 35 parcelas experimentales, cada una dispuesta en tres surcos. Se evaluaron siete plantas de cada parcela, seleccionando al azar 25 frutos por planta y su correspondiente testigo. El estudio se llevó a cabo utilizando un diseño de bloques completos al azar, y

se aplicaron pruebas estadísticas paramétricas, análisis de varianza y la prueba de Tukey. Las variables analizadas incluyeron el grado Brix, el contenido de azúcar reductor, el rendimiento por categoría y el rendimiento total. Los resultados indicaron que las variedades Sahanta y Amarilla de Belén lograron el mayor rendimiento en fruto fresco total (35.04 Tm/ha y 30.20 Tm/ha respectivamente), pulpa congelada total (23.36 Tm/ha y 20.13 Tm/ha) y harina total (10.01 Tm/ha y 8.63 Tm/ha). Estas variedades también fueron clasificadas como "Dulce" en cuanto al sabor de la lúcuma, mostrando el rendimiento más alto y superando todas las evaluaciones biométricas en comparación con las demás variedades evaluadas.

**Sanabria et al., (2022)** El tema asociativo es reconocido como herramienta de desarrollo rural, además es alternativa socio-empresarial para perfeccionar las capacidades humanas, para articular los mercados y crear economías de escala para pequeños y medianos productores rurales. El objetivo del artículo contempla analizar la conceptualización y procesos de asociatividad agropecuaria, con enfoque cualitativo, y con base en una revisión y análisis documental, conforme a las ideas expuestas y reflexionadas por otros autores. El aporte de esta investigación es de carácter académico, en tanto que estudia el estado del arte de la temática en cuestión.

### **1.3 Definiciones Conceptuales**

**Agroexportación,** En El Salvador, el concepto de "agroexportación" abarca una serie de actividades y relaciones socioeconómicas que se originan de la producción, distribución y consumo de los cultivos o productos tradicionales destinados a la exportación, como el café, la caña de azúcar y el algodón, como lo señala Rubio en 1993. Estas actividades y relaciones incluyen la producción agrícola, la logística de distribución, la comercialización

tanto a nivel nacional como internacional, así como el impacto económico y social en las comunidades rurales donde se desarrolla esta actividad. (Rubio, 1993).

**Exportación,** La venta de productos producidos en un país para residentes de otro se define como exportación (Hill, 2007). Esta actividad se percibe como una oportunidad para los empresarios de aumentar sus ingresos al encontrar mercados extranjeros y tener la posibilidad de participar en más industrias.

**Agro exportador,** El término que se utiliza para referirse a la exportación de materias primas producidas en un determinado territorio, como la soja, la carne de vacuno, porcina, equina, entre otras, es conocido como "exportación de productos básicos" (Ucha, 2011). Este concepto se refiere específicamente a la venta de materias primas sin un proceso adicional de transformación significativa, y es una práctica común en varias industrias agrícolas y ganaderas.

**Asociatividad,** Se trata de un consorcio empresarial, que reúne a un conjunto de empresas que, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, colaboran de forma voluntaria en un esfuerzo conjunto con objetivos claros y bien definidos.

**Ámbito riego Majin,** espacio geográfico del sub sector de riego de la Comisión de Usuarios de Chongoyape, donde existe un canal de derivación de 16.55 Km. y de caja hidráulica de 1.2 m<sup>3</sup> de agua que proviene de la cuenca hídrica Chancay conducida a través del canal alimentador del reservorio Tinajones y ámbito donde se ubican 645 usuarios y 2,042 hectáreas de cultivo.

## 1.4 Operacionalización de Variables

### 1.4.1: Operacionalización de variable dependiente

Variables	Definición de variables		Dimensión	Indicadores	Escala	Instrumento
	Conceptual	Operacional				
<b>Variable Dependiente:</b> Agro exportación	En teoría, la agroexportación implica que las empresas o agricultores realicen inversiones en sus tierras de cultivo, de modo <u>que</u> al llegar la temporada de cosecha, los productos sean exportados a un precio previamente acordado con el importador. Este costo puede establecerse antes o después de que la mercancía haya sido enviada al país de destino. Sin embargo, en Perú, el éxito de este proceso siempre estará condicionado por la inversión privada, el nivel de conectividad y el acceso al agua en las zonas agrícolas. (Grupo Verona de Lima, 2019)	Etapa de la actividad económica agrícola donde el productor agrario vende sus productos a los mercados del exterior, utilizando las mejores estrategias que complementada con la logística necesaria logra una exitosa transacción, la misma que satisface a los actores de la cadena de productores y consumidores.	Producto	Instalación de palta HASS	Nominal	Encuesta
				Instalación de Banano Orgánico		
				Instalación de Lúcumá		
			Mercado	Ventas en mercados locales	Ordinal	Encuesta
				Ventas en hipermercados nacionales		
				Ventas en mercado extranjero		
			Estrategia	Exposiciones del producto	Nominal	Encuesta
				Participación en ferias		
				Convenios con socios estratégicos		
			Logística	Producción agrícola	Nominal	Encuesta
				Capacitación Técnica		
				Transporte del producto		

Fuente: Elaboración propia

#### 1.4.2: Operacionalización de variable independiente



Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
<p style="text-align: center;"><b>Variable independiente</b></p> <p style="text-align: center;">Asociatividad</p>	<p>Asociatividad es un mecanismo, en donde los integrantes deciden voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes, para la búsqueda de un objetivo común. En ella se encuentran dos elementos a destacar:</p> <p>a) La participación voluntaria de cada integrante y debe intervenir por elección propia activamente en las actividades propuestas.</p> <p>b) Los objetivos comunes, las metas o resultados esperados que deben beneficiar el colectivo. (Municipio de Tenjo, Departamento de Cundinamarca, Colombia. 2017)</p>	<p>La asociatividad es una excelente herramienta de gestión, pues permite el aprovechamiento de ventajas competitivas, y así obtener mayor poder de negociación y producción. Además, permite disminuir los costos de producción, haciendo posible el desarrollo de las exportaciones y fomentar un ambiente competitivo entre los productores locales a nivel nacional como internacional.</p>	Organización	Organización de 1er grado	Nominal
				Organización de 2do grado	
				Organización de 3er grado	
			Gestión	Reivindicación de los productores	Nominal
				Compromisos del sello de comercio justo	
				Impacto local tras varios años	
			Criterios medioambientales	Restricciones de uso de agroquímicos	Nominal
				Manejo del agua	
				Protección del suelo y el agua	
			Impactos del comercio justo	Ingresos de las familias más estables y mayores	Nominal
				Inversión productiva y diversificación de ingresos	
				Las Asociaciones influyen los precios del mercado convencional.	

Fuente: Elaboración propia.

## 1.5 Hipótesis

La Asociatividad como estrategia debería ser alternativa para el desarrollo de la agro exportación en los productores agrarios del ámbito del canal Majin.

## Capítulo II. DISEÑO METODOLÓGICO

### 2.1 Tipo de Investigación

Investigación fue categorizada como aplicada - descriptiva en modalidad propositiva

### 2.2 Método de Investigación

Se utilizo el método Cuantitativo

### 2.3 Diseño de Contrastación

De acuerdo al tipo de investigación se utilizó el diseño descriptivo simple con propuesta; su esquema es el siguiente:

M ← O ... P

Donde:

M = Usuarios del sub sector de riego Majin, Chongoyape

O = Información a recoger sobre Agroexportación

P = Propuesta (Asociatividad)

### 2.4 Población, Muestra y Muestreo

**POBLACIÓN:** Se trabajo con 645 usuarios del sub sector de riego Majin, Chongoyape los cuales presentaron las siguientes características: son de ambos sexos, bajo nivel educativo y económico.

**MUESTRA:** La muestra estuvo conformada por 118 usuarios del ámbito del sub sector de riego Majin, cumpliendo con el requisito de ser adecuada de la población.

**MUESTREO:** Probabilístico.

## **2.5 Técnicas, Instrumentos, Equipos y Materiales de Recolección de Datos**

Se utilizó las técnicas de gabinete con la intención de elaborar el sustento teórico de la investigación y la técnica de campo con la finalidad de recoger datos.

2.5.1 Técnica de gabinete	Se utilizará fichas bibliográficas, de resumen, comentarios, datos textuales, que sirvieron para sistematizar el marco teórico de investigación.
2.5.2 Técnica de campo	Se recogió información vía encuestas, entrevistas, talleres de sensibilización.

El instrumento utilizado fue la encuesta que consta de cuatro dimensiones: Producto, Mercado, Estrategia y Logística y comprende tres indicadores por cada dimensión y treinta y dos Ítems, ocho por cada dimensión; aplicado a una muestra de 118 usuarios que fueron las unidades de estudio, el mismo que fue validado por tres expertos aprobado con un criterio de validez entre 18 y 20 puntos.

## **2.6 Procesamiento y Análisis de Datos**

Se empleo el análisis estadístico descriptivo e inferencial, utilizando un nivel de confianza del 95% y un margen de error permisible del 5%. Este análisis se llevará a cabo utilizando el software SPSS para el procesamiento de la información.

### Capítulo III. RESULTADOS

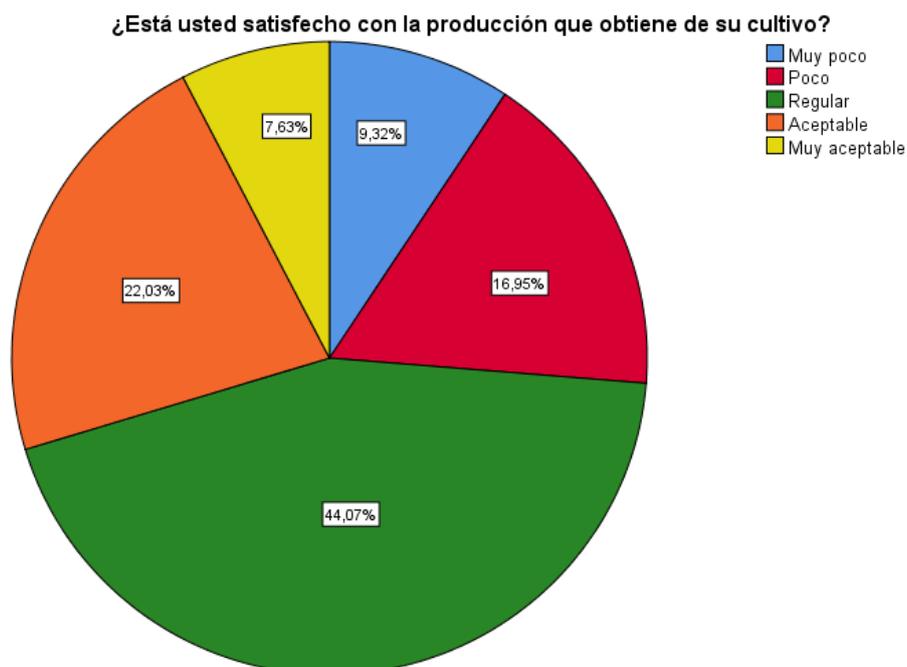
#### 3.1. Resultados del proceso de evaluar el producto, mercado, estrategia y logística agroexportadora en el sub sector de riego Majin, Chongoyape.

##### 3.1.1. Primera Dimensión: Producto

El 44.1% de los productores agrarios encuestados respondió que se encuentra satisfecho de manera regular con la producción que obtiene de su cultivo, el 22% afirma que su producción es aceptable, mientras que el 16.9% opina que la satisfacción con su producción es poca, por otro lado, el 9.3% considera su producción es muy poca, concluyendo que solo el 7.6% de los encuestado definen como muy aceptable su satisfacción con la producción que se obtiene de su cultivo. Figura 1

*Figura 1*

*¿Está usted satisfecho con la producción de su cultivo?*

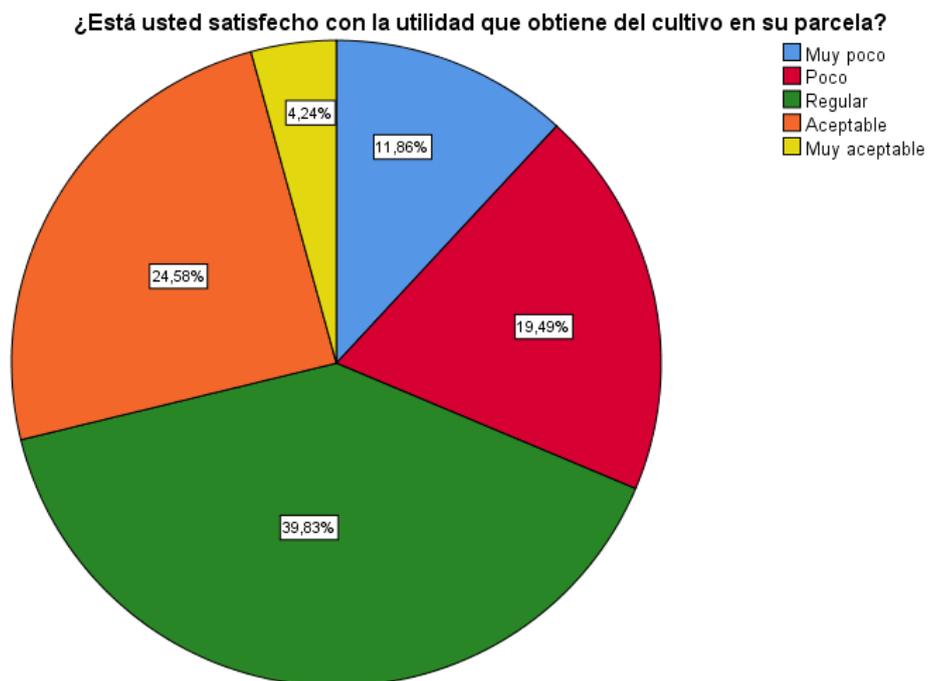


**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, no hubo respuestas nulas.

El 39.8% de los productores agrarios encuestados respondió que se encuentra satisfecho de manera **regular** con la utilidad que obtiene del cultivo en su parcela, el 24.6% afirma que su utilidad es **aceptable**, mientras que el 19.5% opina que la satisfacción con su utilidad es **poca**, por otro lado, el 11.9% considera su utilidad es **muy poca**, concluyendo que solo el 4.2% de los encuestado definen como **muy aceptable** su satisfacción con la utilidad que se obtiene del cultivo en su parcela. Figura 2.

*Figura 2*

*¿Está usted satisfecho con la utilidad que obtiene del cultivo en su parcela?*



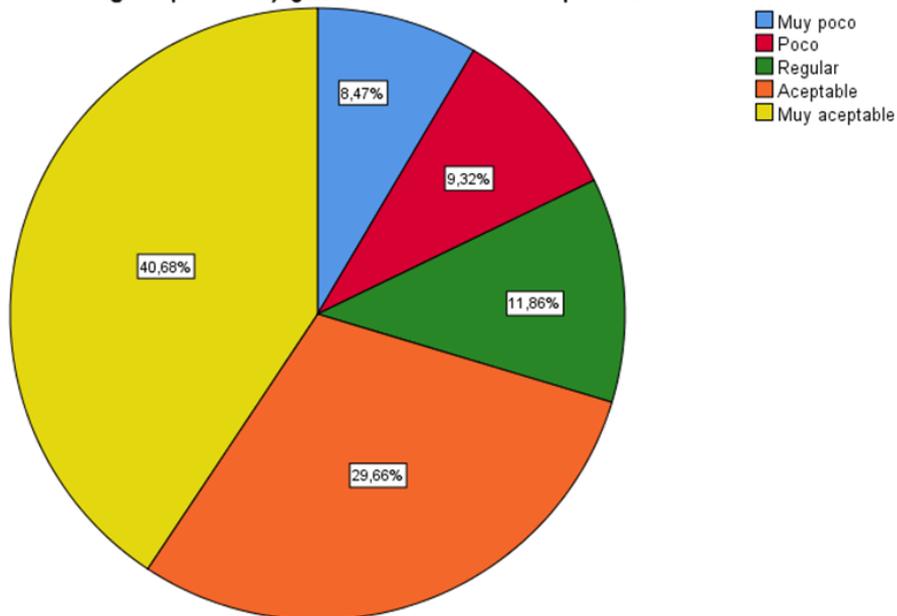
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, no hubo respuestas nulas.

El 40.7% de los productores agrarios encuestados respondió que si el ministerio de agricultura promoviera la re conservación agraria, estarían interesados de manera **muy aceptable** en cambiar su cultivo tradicional por uno de agroexportación, el 29.7% afirma que su interés por cambiar su cultivo es **aceptable**, mientras que el 11.9% opina que su interés por cambiar de cultivo es **regular**, por otro lado, el 9.3% considera **poca** la alternativa de cambiar su cultivo tradicional, concluyendo que solo el 8.5% de los encuestado definen como **muy poca** u interés por cambiar de cultivo. Figura 3.

**Figura 3**

*¿ si el Ministerio de Agricultura, promoviera la reconversión agraria (cambiar cultivo tradicional por otro de agroexportación) ¿Cuánto de interés tendría para cambiar de cultivo?*

**Si el Ministerio de Agricultura, promoviera la Reconservación agraria (cambiar cultivo tradicional por otro de agroexportación). ¿Cuanto d interes tendria para cambiar de cultivo?**

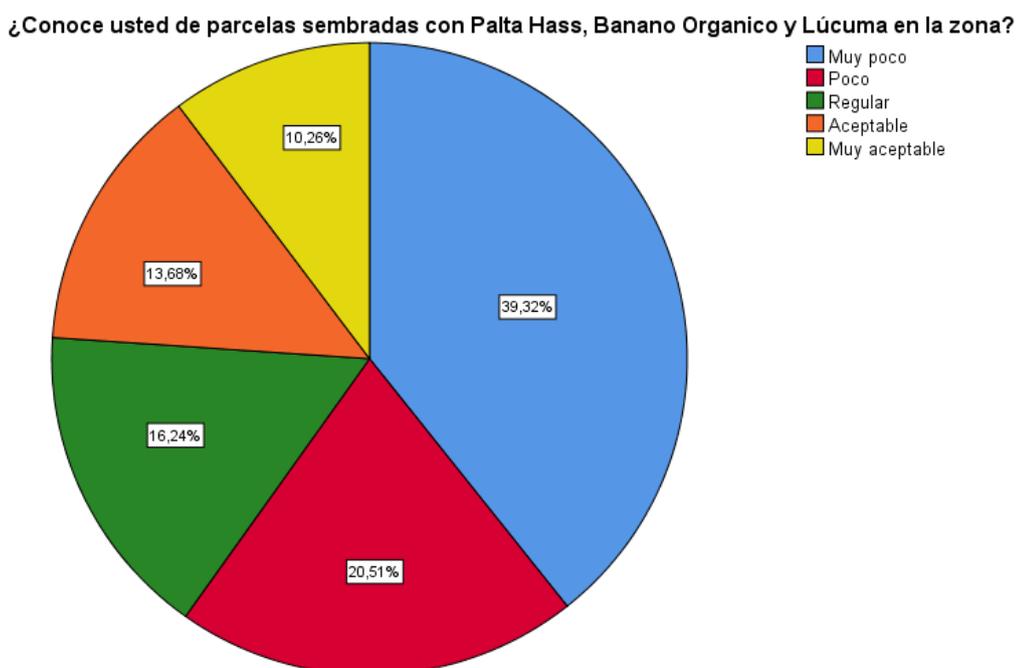


**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, no hubo respuestas nulas.

El 39.3% de los productores agrarios encuestados respondió que conocen **muy poco** parcelas sembradas con palta Hass, banano orgánico y lúcuma en la zona, el 20.5% afirma que su conocimiento respecto a parcelas sembradas con estos cultivos es **poco**, mientras que el 16.2% opina que su conocimiento de estos sembríos es **regular**, por otro lado, el 13.7% considera **aceptable** su conocimiento de parcelas sembradas con estos cultivos, concluyendo que solo el 10.25% de los encuestado definen como **muy aceptable** su conocimiento de parcelas sembradas con palta Hass, banano orgánico y lúcuma en la zona. Figura 4.

**Figura 4**

*¿Conoce usted de parcelas sembradas con Palta Hass, Banano Orgánico y Lúcuma en la zona?*

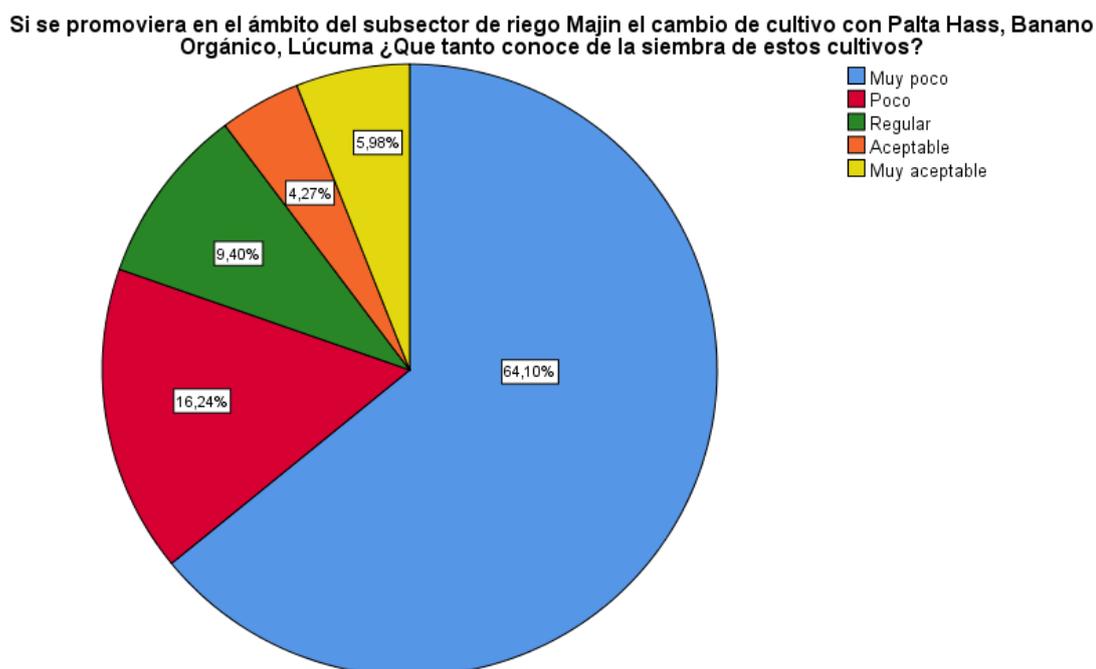


**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 1 respuestas nula.

El 64.1% de los productores agrarios encuestados respondió que conocen **muy poco** la siembra de los cultivo de palta Hass, banano orgánico y lúcuma en la zona, el 16.2% afirma que su conocimiento respecto a la siembra de estos cultivos es **poco**, mientras que el 9.4% opina que su conocimiento de la siembra de estos cultivos es **regular**, por otro lado, el 6.0% considera **muy aceptable** su conocimiento en la siembra de estos cultivos, concluyendo que solo el 4.3% de los encuestado definen como **aceptable** su conocimiento en la siembra del cultivo con palta has, banano orgánico y lúcuma. Figura 5.

**Figura 5**

*Si se promoviera en el ámbito del subsector de riego Majín el cambio de cultivo con Palta Hass, Banano Orgánico, Lúcuma ¿Qué tanto conoce de la siembra de esos cultivos?*



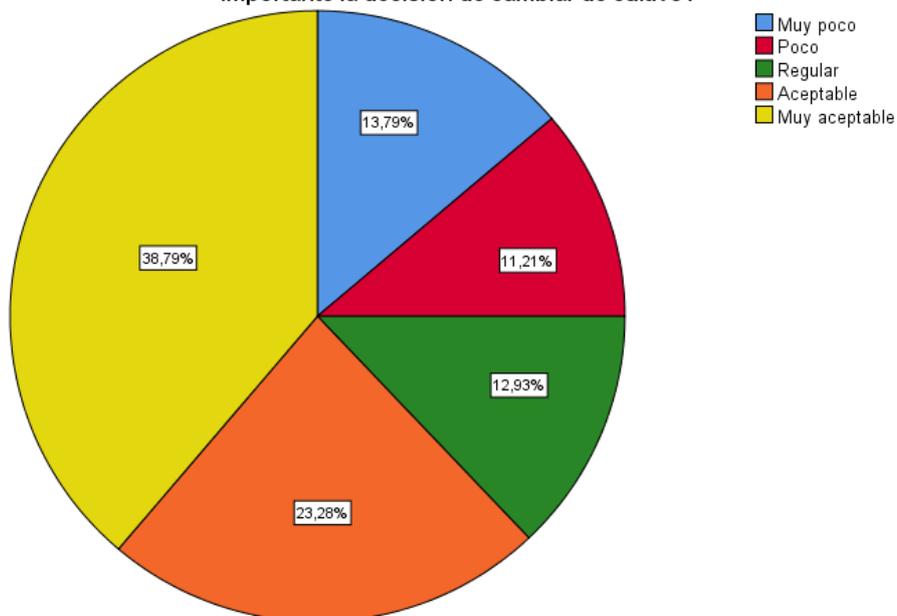
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 1 respuestas nula.

El 38.8% de los productores agrarios encuestados respondió que consideran **muy aceptable** la importancia en la decisión de cambiar su cultivo tradicional a palta Hass, el 23.3% afirma que la importancia de su decisión acerca de cambiar de cultivo es **aceptable**, mientras que el 13.8% opina que su decisión de cambiar de cultivo es **muy poco**, por otro lado, el 12.9% considera **regular** su importancia en decidir cambiar su cultivo tradicional, concluyendo que solo el 11.2% de los encuestado definen como **poca** su importancia en la decisión de cambiar su cultivo en sus parcelas sembradas con palta Hass. Figura 6.

**Figura 6**

*Si se promoviera en el ámbito del subsector Majín el cambio de cultivo con Palta Hass  
¿Consideras importante la decisión de cambiar de cultivo?*

Si se promoviera en el ámbito del subsector de riego Majin el cambio de cultivo con Palta Hass ¿Consideras importante la decisión de cambiar de cultivo?

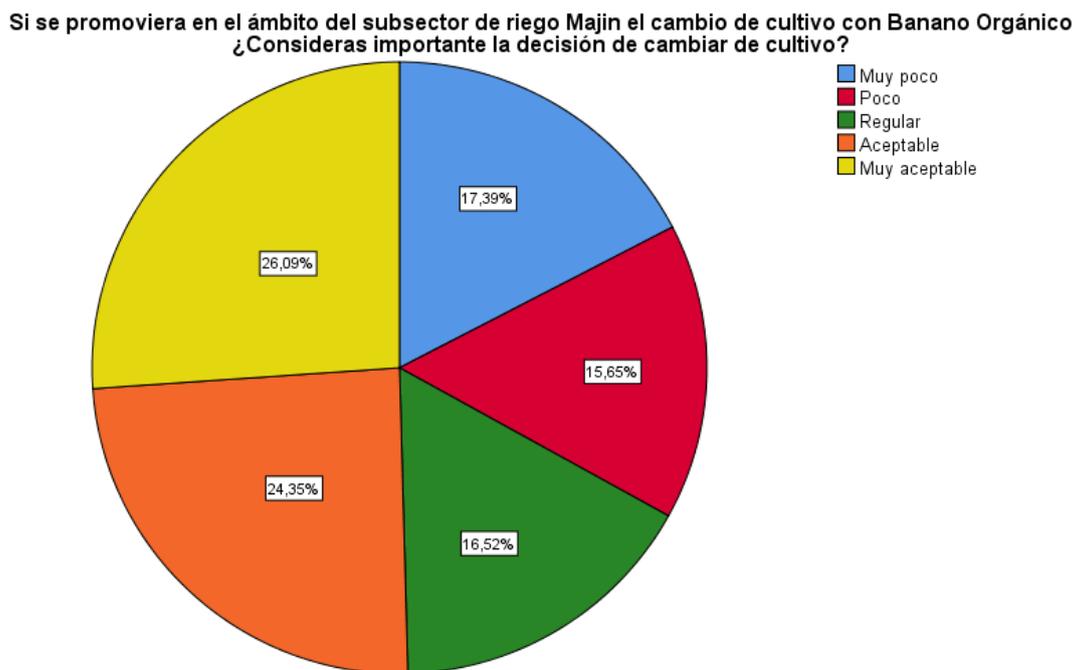


**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 2 respuestas nula.

El 26.1% de los productores agrarios encuestados respondió que consideran **muy aceptable** la importancia en la decisión de cambiar su cultivo tradicional a banano orgánico, el 24.1% afirma que la importancia de su decisión acerca de cambiar de cultivo es **aceptable**, mientras que el 17.4% opina que su decisión de cambiar de cultivo es **muy poco**, por otro lado, el 16.5% considera **regular** su importancia en decidir cambiar su cultivo tradicional, concluyendo que solo el 15.7% de los encuestado definen como **poca** su importancia en la decisión de cambiar su cultivo en sus parcelas sembradas con banano orgánico. Figura 7.

**Figura 7**

*Si se promoviera en el ámbito del subsector de riego Majín el cambio de cultivo con Banano Orgánico ¿Consideras importante la decisión de cambiar de cultivo?*

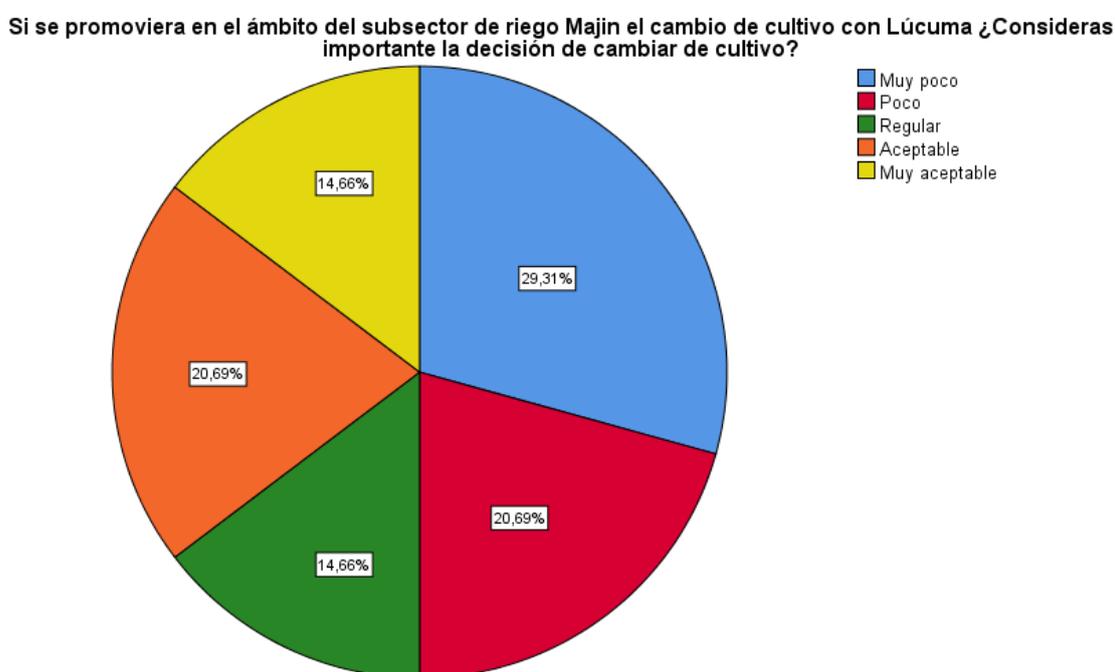


**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 3 respuestas nula.

El 29.3% de los productores agrarios encuestados respondió que consideran **muy poca** la importancia en la decisión de cambiar su cultivo tradicional a lúcumas, el 20.7% afirma que la importancia de su decisión acerca de cambiar de cultivo es **poco**, mientras que el 20.7% opina que su decisión de cambiar de cultivo es **aceptable**, por otro lado, el 14.7% considera **regular** su importancia en decidir cambiar su cultivo tradicional, concluyendo que solo el 14.7% de los encuestados definen como **muy aceptable** su importancia en la decisión de cambiar su cultivo en sus parcelas sembradas con lúcumas. Figura 8.

### Figura 8

*Si se promoviera en el ámbito del subsector de riego Majín el cambio de cultivo con Lúcumas ¿Consideras importante la decisión de cambiar de cultivo?*



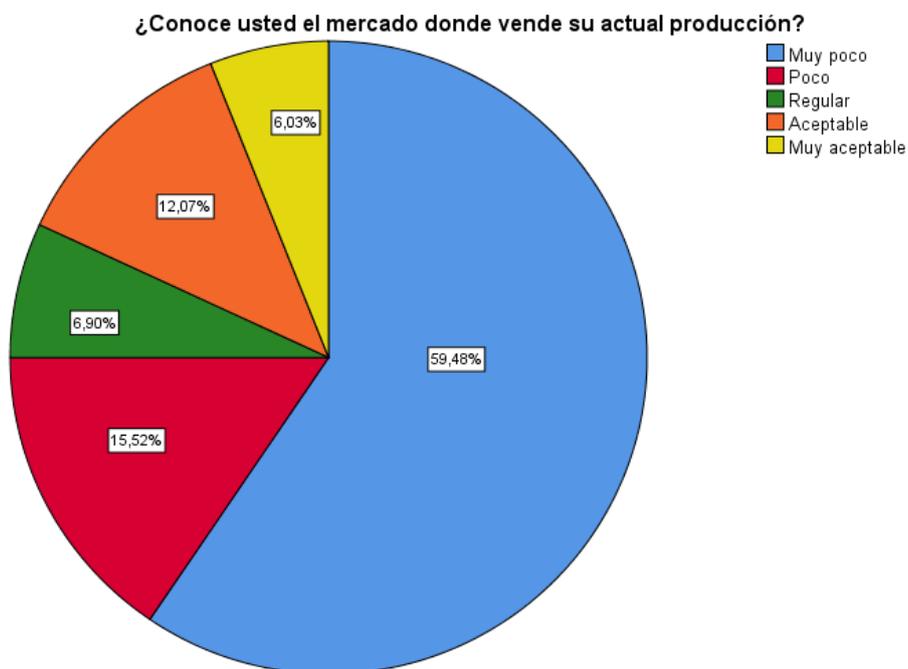
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 2 respuestas nula.

### 3.1.2. Segunda Dimensión: Mercado

El 59.5% de los productores agrarios encuestados respondió que es **muy poco** el conocimiento que tienen acerca del mercado donde venden su producción, el 15.5% afirma que conocen **poco** mercado, mientras que el 12.1% opina que su conocimiento del mercado es **aceptable**, por otro lado, el 6.9% considera que conoce el mercado de manera **regular**, concluyendo que solo el 6% de los encuestado definen como **muy aceptable** el conocimiento que tienen sobre el mercado donde venden su actual producción. Figura 9.

**Figura 9**

*¿Conoce usted el mercado donde vende su actual producción?*

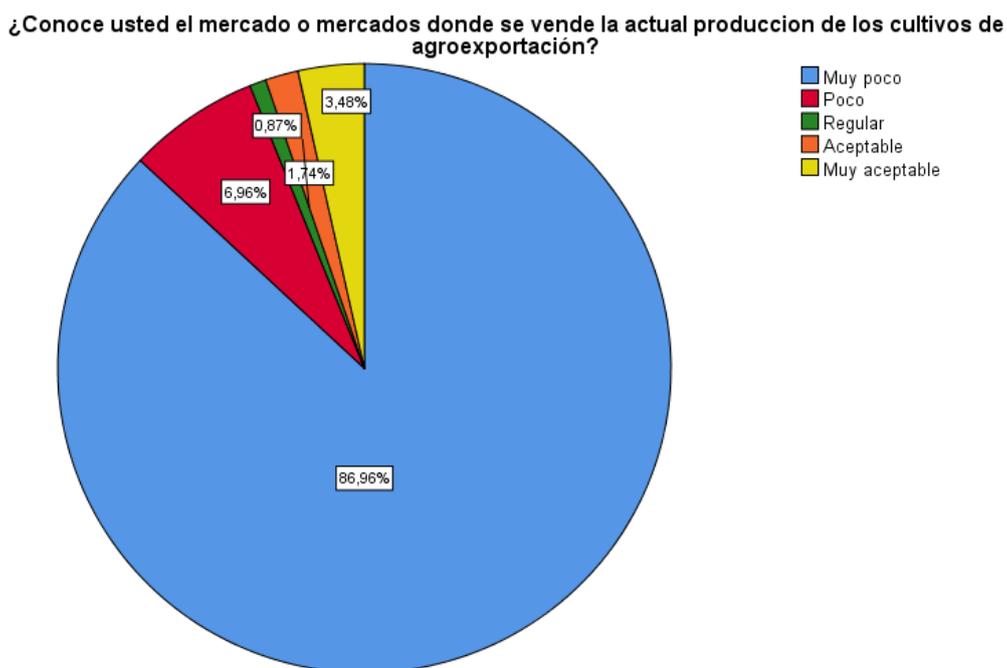


**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 2 respuestas nulas.

El 87% de los productores agrarios encuestados respondió que es **muy poco** el conocimiento que tienen acerca del mercado donde se vende la producción de cultivos de agroexportación, el 7% afirma que conocen **poco** el mercado, mientras que el 3.5% opina que su conocimiento del mercado es **muy aceptable**, por otro lado, el 1.7% considera que conoce el mercado de manera **aceptable**, concluyendo que solo el 0.9% de los encuestado definen como **regular** el conocimiento que tienen sobre el mercado donde se vende producción de agroexportación. Figura 10.

**Figura 10**

*¿Conoce usted el mercado o mercados donde se vende la actual producción de los cultivos de agroexportación?*



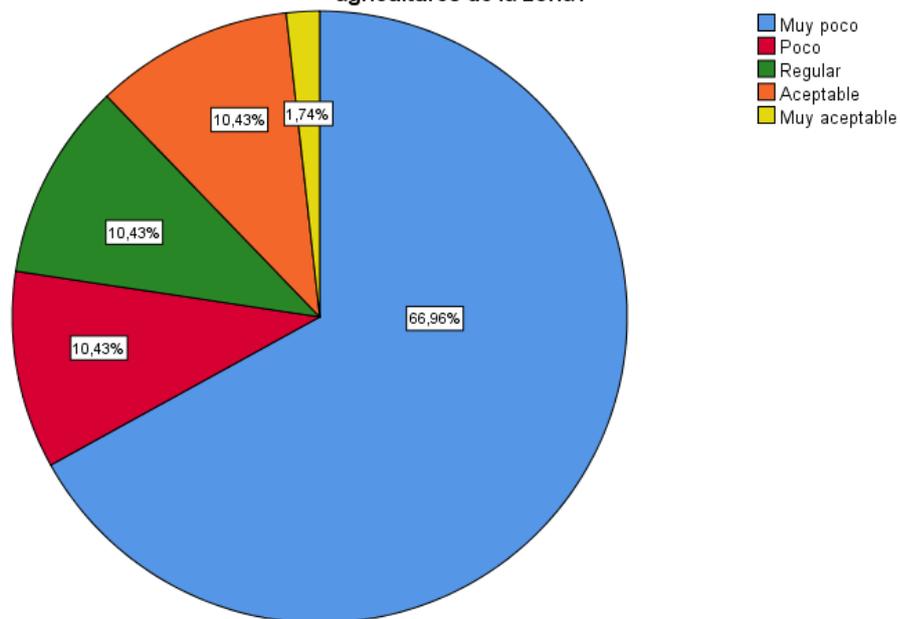
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 3 respuestas nulas.

El 67% de los productores agrarios encuestados respondió que es **muy poco** el conocimiento que tienen acerca de la demanda que existe en el mercado local y nacional de los productos que actualmente se producen, el 10.4% afirma que conocen **poco** la demanda del mercado, mientras que el 10.4% opina que su conocimiento de la demanda del mercado es **aceptable**, por otro lado, el 10.4% considera que conoce la demanda del mercado de manera **regular**, concluyendo que solo el 1.7% de los encuestado definen como **muy aceptable** el conocimiento que tienen sobre la demanda del mercado local y nacional de los productos que actualmente producen los agricultores de la zona. Figura 11.

**Figura 11**

*¿Conoce usted la demanda del mercado laboral y nacional de los productos que a actualmente producen los agricultores de la zona?*

**¿Conoce usted la demanda del mercado laboral y nacional de los productos que actualmente producen los agricultores de la zona?**

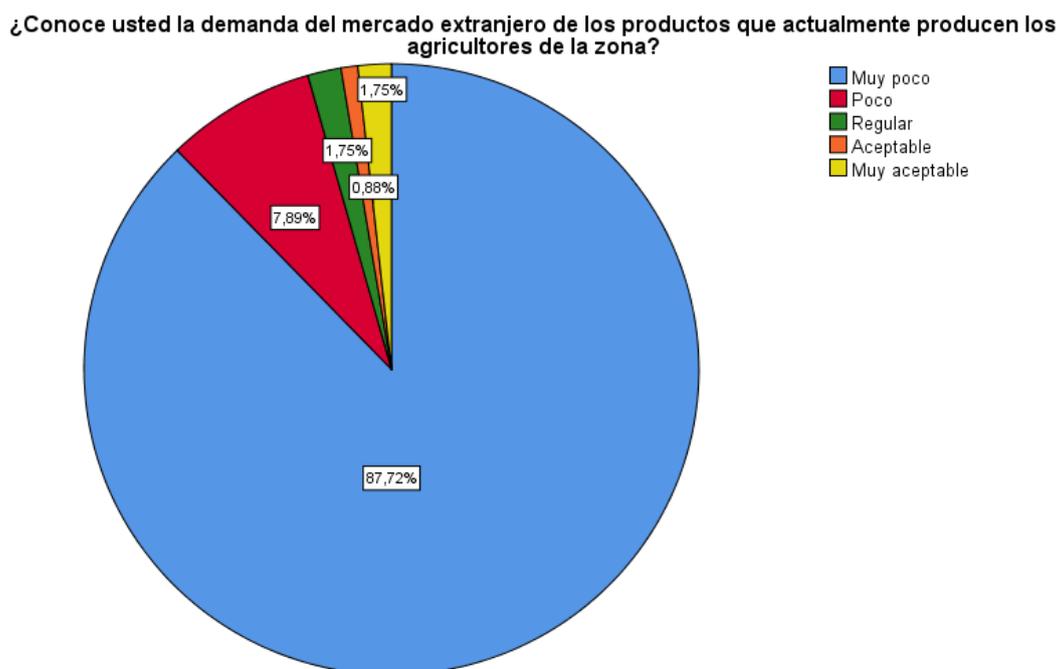


**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 3 respuestas nulas.

El 87.7% de los productores agrarios encuestados respondió que es **muy poco** el conocimiento que tienen acerca de la demanda que existe en el mercado extranjero de los productos que actualmente se producen en la zona, el 7.9% afirma que conocen **poco** la demanda del mercado extranjero, mientras que el 1.8% opina que su conocimiento de la demanda del mercado extranjero es **regular**, por otro lado, el 1.8% considera que conoce la demanda del mercado extranjero de manera **muy aceptable**, concluyendo que solo el 0.9% de los encuestado definen como **aceptable** el conocimiento que tienen sobre la demanda del mercado extranjero de los productos que actualmente producen los agricultores de la zona. Figura 12.

### Figura 12

*¿Conoce usted la demanda del mercado extranjero de los productos que actualmente producen los agricultores de la zona?*



**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 4 respuestas nulas.

El 85.1% de los productores agrarios encuestados respondió que es **muy poco** el conocimiento que tienen acerca de la petición que existe en el mercado local y nacional de los productos de palta Hass, banano orgánico y lúcuma, el 13.2% afirma que conocen **poco** la demanda del mercado local y nacional, concluyendo que solo el 1.8% de los encuestado definen como **regular** el conocimiento que tienen sobre la demanda del mercado local y nacional de los productos de palta Hass, banano orgánico y lúcuma. Figura 13.

### Figura 13

*¿Conocen los agricultores de la zona la demanda del mercado local y nacional de Palta Hass, Banano Orgánico y Lúcuma?*



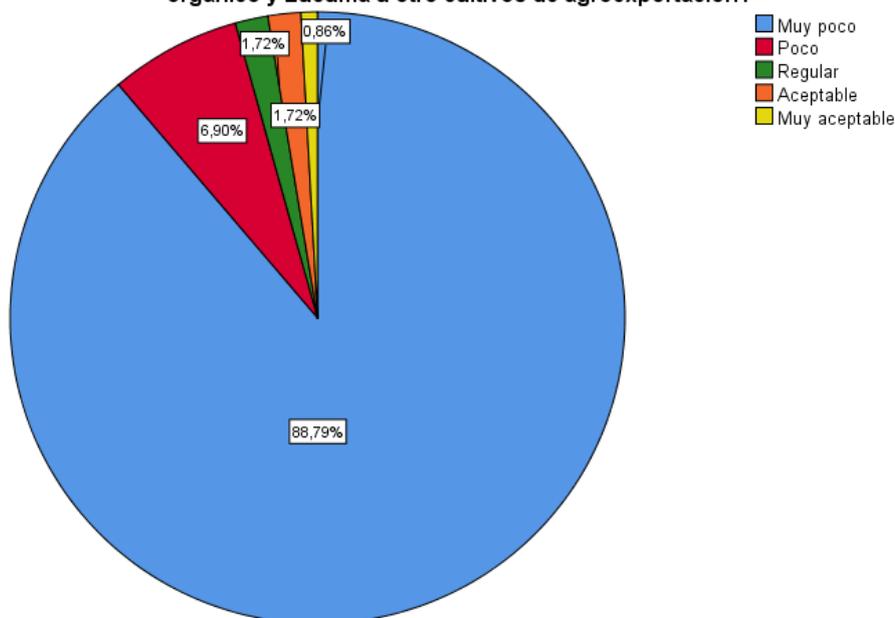
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 4 respuestas nulas.

El 88.8% de los productores agrarios encuestados respondió que es **muy poco** el conocimiento que tienen acerca de la demanda que existe en el mercado extranjero de los productos de palta Hass, banano orgánico y lúcuma, el 6.9% afirma que conocen **poco** la demanda del mercado extranjero de estos productos, mientras que el 1.7% opina que su conocimiento de la demanda del mercado extranjero es **regular**, por otro lado, el 1.7% considera que conoce la demanda del mercado extranjero de manera **aceptable**, concluyendo que solo el 0.9% de los encuestado definen como **muy aceptable** el conocimiento que tienen sobre la demanda del mercado extranjero de los productos de palta has, banano orgánico y lúcuma. Figura 14.

**Figura 14**

*¿Conoce usted el mercado o mercados donde demandan la producción de Palta Hass, Banano Orgánico y Lúcuma u otros cultivos de agroexportación?*

¿Conoce usted el mercado o mercados extranjeros donde demandan la producción Palta Hass, Banano orgánico y Lúcuma u otro cultivos de agroexportación?



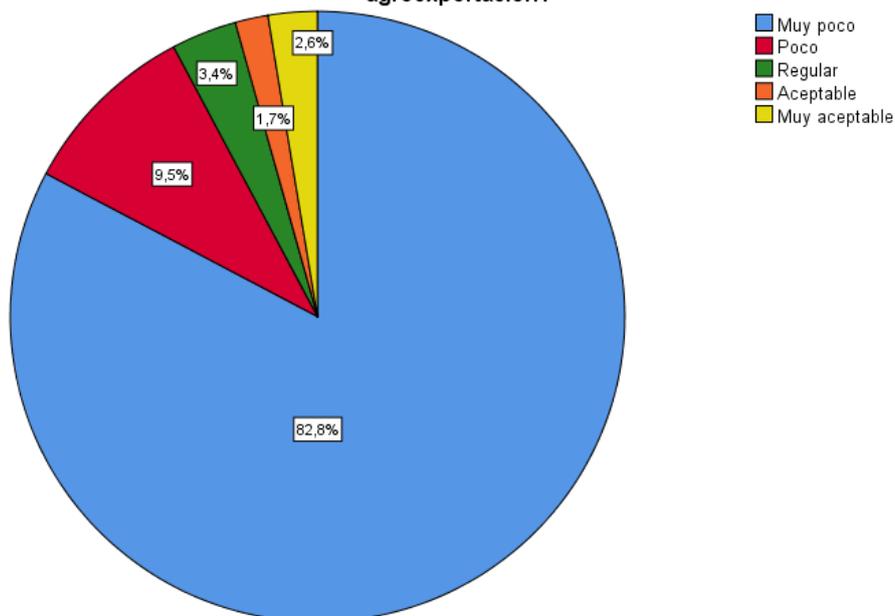
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 2 respuestas nulas.

El 82.8% de los productores agrarios encuestados respondió que es **muy poco** el conocimiento que tienen acerca del proceso de agroexportación que realiza la empresa San Juan de Tinajones, el 9.5% afirma que conocen **poco** el proceso de agroexportación, mientras que el 3.4% opina que su conocimiento del proceso es **regular**, por otro lado, el 2.6% considera que conoce el proceso de manera **muy aceptable**, concluyendo que solo el 1.7% de los encuestado definen como **aceptable** el conocimiento que tienen sobre el proceso de agroexportación que realiza la empresa agroexportadora agrícola San Juan de Tinajones. Figura 15.

**Figura 15**

*¿Conoce usted como la empresa agroexportadora agrícola San Juan de Tinajones realiza su proceso de agroexportación?*

¿Conoce usted como la empresa agroexportadora agrícola San Juan de Tinajones realiza su proceso de agroexportación?

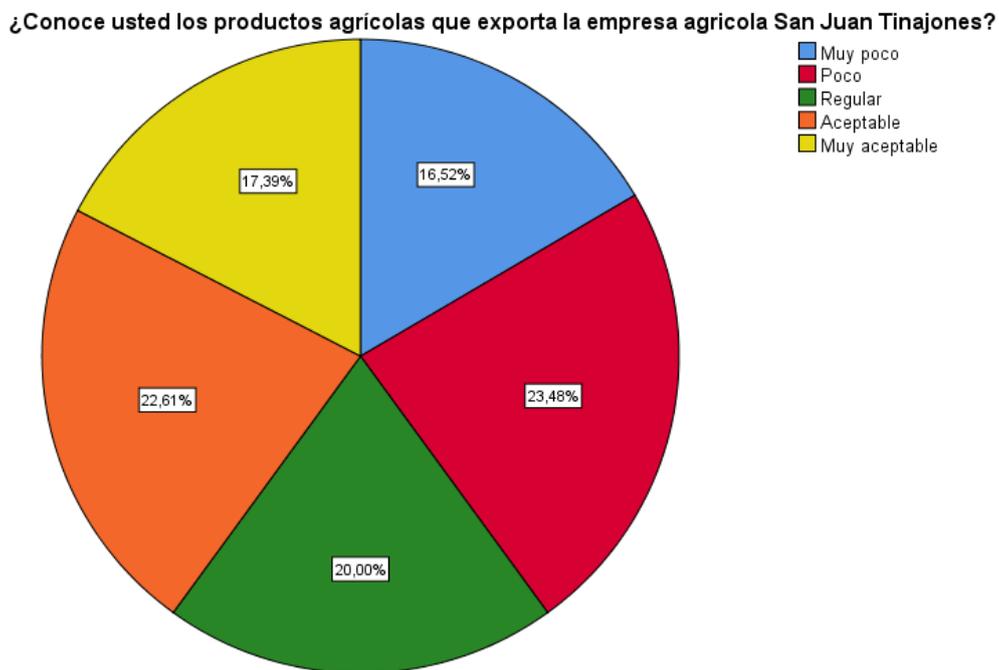


**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 2 respuestas nulas.

El 23.5% de los productores agrarios encuestados respondió que es **poco** el conocimiento que tienen acerca de los productos que exporta la empresa San Juan de Tinajones, el 22.6% afirma que conocen de manera **aceptable** los productos, mientras que el 20% opina que su conocimiento de los productos es **regular**, por otro lado, el 17.4% considera que conoce los productos que exporta la empresa de manera **muy aceptable**, concluyendo que solo el 16.5% de los encuestado definen como **muy poco** el conocimiento que tienen sobre los producto que exporta la empresa agrícola San Juan de Tinajones. Figura 16.

**Figura 16**

*¿Conoce usted los productos agrícolas que exporta la empresa agrícola San Juan de Tinajones?*



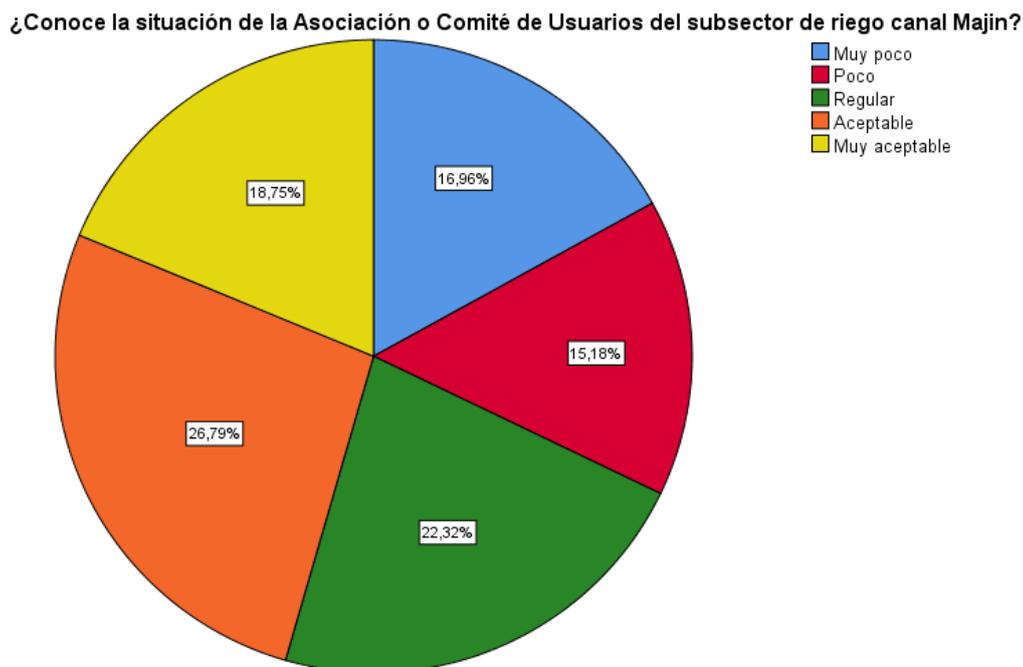
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 3 respuestas nulas.

### 3.1.3. Tercera Dimensión: Estrategia

El 26.8% de los productores agrarios encuestados respondió que es **aceptable** el conocimiento que tienen acerca de la situación actual del comité de usuarios del subsector de riego canal Majin, el 22.3% afirma que conocen de manera **regular** la situación, mientras que el 18.8% opina que su conocimiento de la situación del comité es **muy aceptable**, por otro lado, el 17% considera que conoce la situación de manera **muy poca**, concluyendo que solo el 15.2% de los encuestado definen como **poco** el conocimiento que tienen sobre la situación de la asociación de usuarios del subsector de riego canal Majin. Figura 17.

**Figura 17**

*¿Conoce la situación de la Asociación o Comité de Usuarios del subsector de riego Majín?*



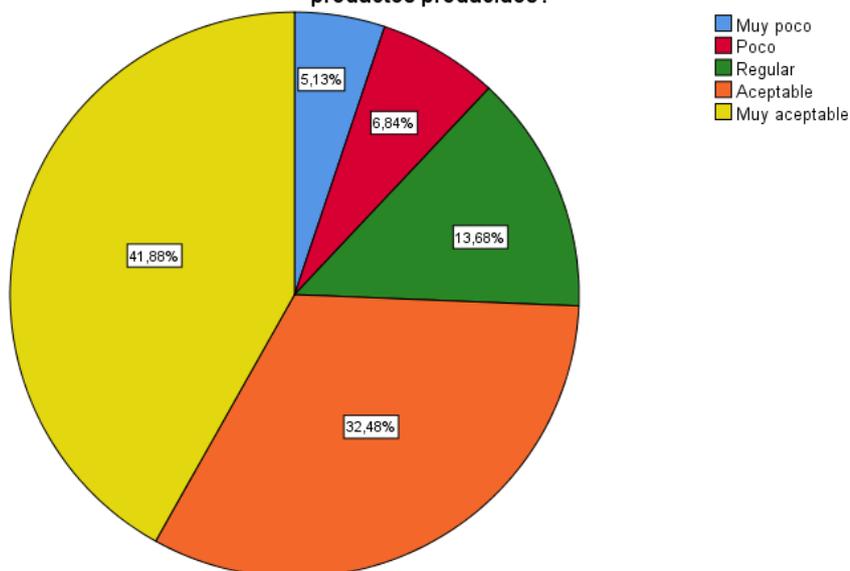
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 6 respuestas nulas.

El 41.9% de los productores agrarios encuestados respondió que es **muy aceptable** la importancia de pertenecer a una Asociación para lograr la Agroexportación de los productos producidos en la zona, el 32.5% afirma que consideran de manera **aceptable** la importancia, mientras que el 13.7% opina que la importancia de pertenecer a una asociación es **regular**, por otro lado, el 6.8% considera que la importancia de manera **poca**, concluyendo que solo el 5.1% de los encuestado definen como **muy poca** la importancia de pertenecer a una asociación para lograr la agroexportación de los productos producidos. Figura 18.

### Figura 18

*¿Las Asociaciones son organizaciones que mejoran el comercio de los productos a nivel nacional e internacional? ¿Consideras importante pertenecer a una Asociación para lograr la Agroexportación de los productos producidos?*

Las Asociaciones son Organizaciones que mejoran el comercio de los productos a nivel nacional e internacional. ¿Consideras importante pertenecer a una Asociación para lograr la Agroexportación de los productos producidos?



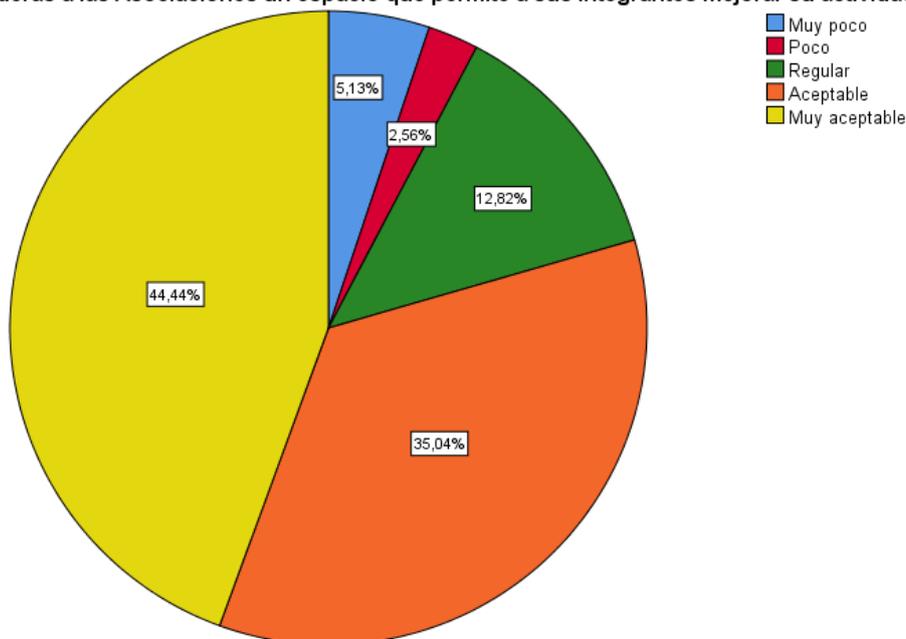
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 1 respuesta nula.

El 44.4% de los productores agrarios encuestados respondió que considera **muy aceptable** que las asociaciones permiten a los productores mejorar su actividad agrícola, el 35% afirma la asociación **aceptable**, mientras que el 12.8% opina que la pertenecer a una asociación es **regular**, por otro lado, el 5.1% considera que la mejora de actividad que produce una asociación es **muy poca**, concluyendo que solo el 2.6% de los encuestado definen como **poca** la importancia de pertenecer a una asociación para lograr mejorar la actividad agrícola de los productores. Figura 19.

### Figura 19

*¿Consideras a las Asociaciones un espacio que permite a sus integrantes mejorar su actividad agrícola?*

¿Consideras a las Asociaciones un espacio que permite a sus integrantes mejorar su actividad agrícola?



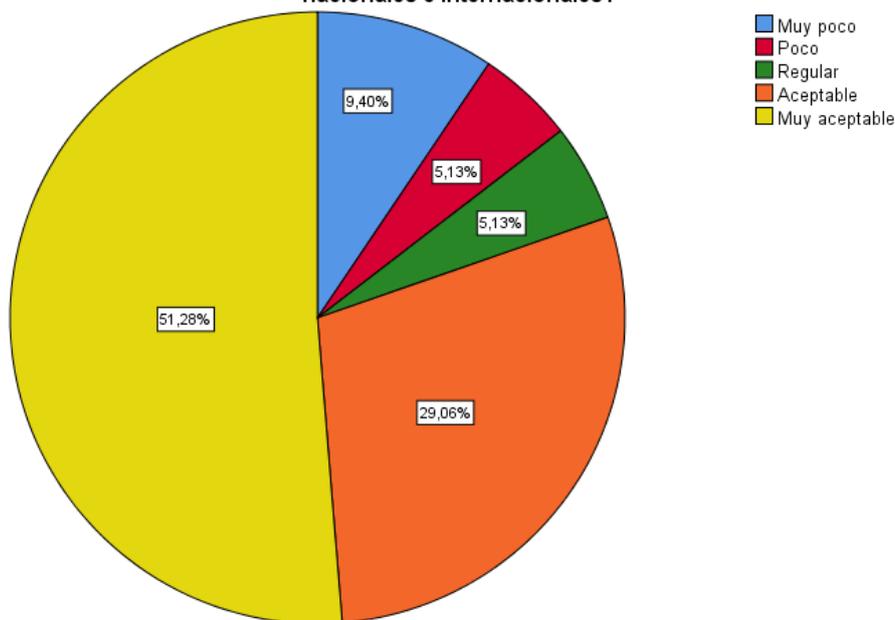
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 1 respuesta nula.

El 51.3% de los productores agrarios encuestados respondió que considera **muy aceptable** la importancia de participar en exposiciones o ferias nacionales e internacionales donde puedan mostrar sus productos producidos, el 29.1% afirma la participación en exposiciones es **aceptable**, mientras que el 9.4% opina que mostrar sus productos en una feria es **muy poca**, por otro lado, el 5.1% considera que pertenecer en exposiciones es **regular**, concluyendo que solo el 5.1% de los encuestado definen como **poca** la importancia de participar en exposiciones o ferias nacionales e internacionales para dar a conocer su producción. Figura 20.

**Figura 20**

*¿Considera importante la participación en exposiciones de sus productos producidos en ferias agropecuarias nacionales e internacionales?*

**¿Considera importante la participación en exposiciones de sus productos producidos en ferias agropecuarias nacionales e internacionales?**



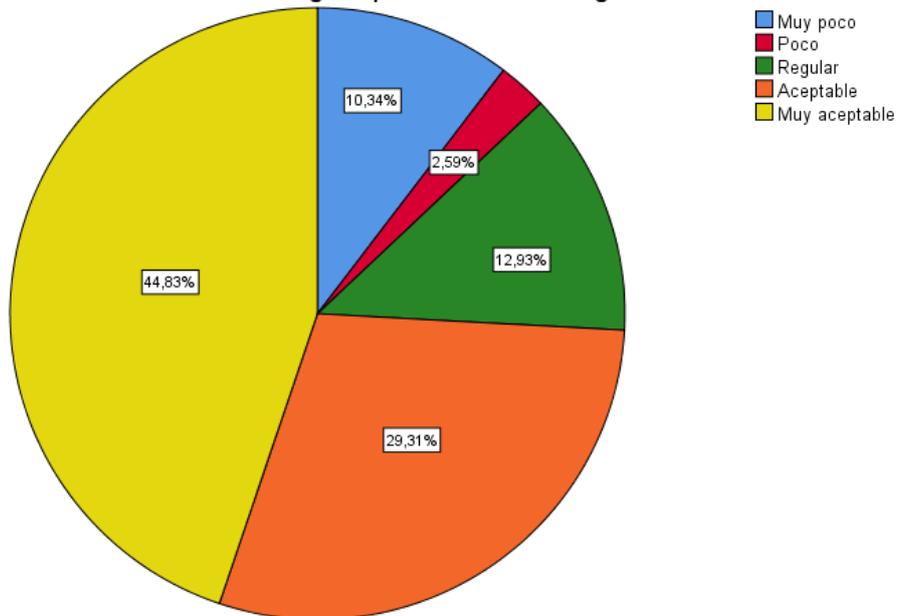
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 1 respuesta nula.

El 44.8% de los productores agrarios encuestados respondió que considera **muy aceptable** la importancia de firmar convenios con los hipermercados, empresas agroexportadoras y socios estratégicos para fortalecer los negocios con su producción, el 29.3% afirma que la firma de convenios es **aceptable**, mientras que el 12.9% opina que vincularse con socios estratégicos los ayudaría de manera **regular**, por otro lado, el 10.3% considera que la importancia de estos convenios como **muy poca**, concluyendo que solo el 2.6% de los encuestado definen como **poca** la importancia de firmar convenios con los hipermercados, empresas agroexportadoras y socios estratégicos para fortalecer los negocios. Figura 21.

**Figura 21.**

*¿Considera importante la firma de convenios con los Hipermercados, empresas agroexportadoras y socios estratégicos para fortalecer los negocios?*

**¿Considera importante la firma convenios con los Hipermercados, Empresas agroexportadoras y socios estratégicos para fortalecer los negocios?**

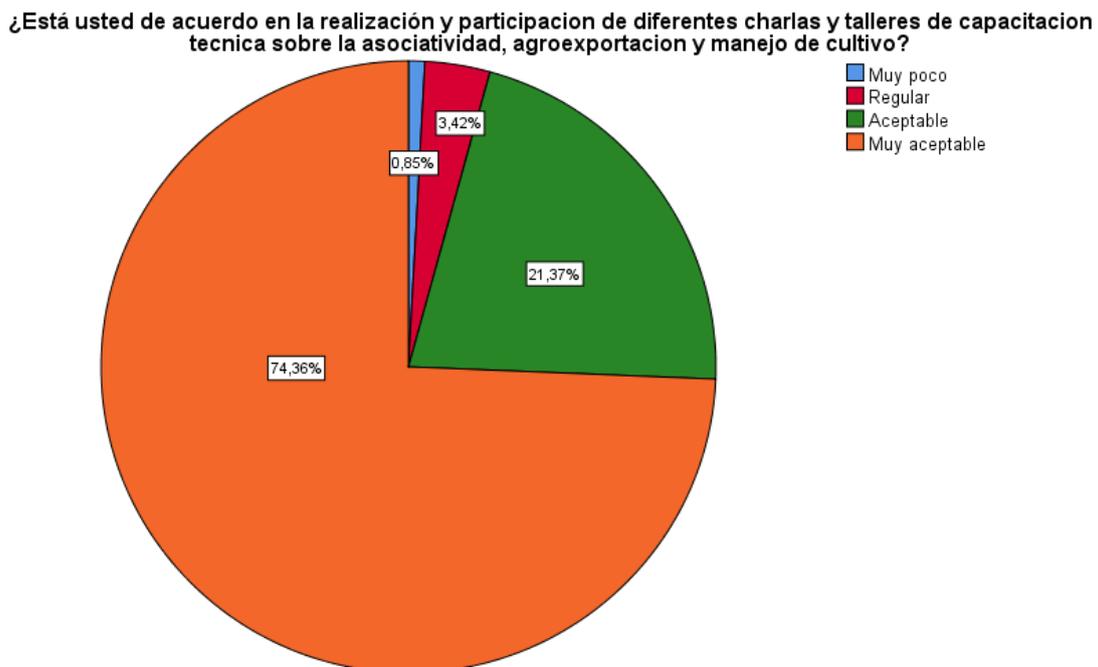


**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 2 respuestas nulas.

El 74.4% de los productores agrarios encuestados respondió que considera **muy aceptable** la realización y participación de diferentes charlas y talleres de capacitación técnica sobre la asociatividad, agroexportación y manejo de cultivo, el 21.4% afirma que la realización de talleres es **aceptable**, mientras que el 3.4% opina que la capacitación técnica ayudaría de manera **regular**, concluyendo que solo el 0.9% de los encuestado definen como **muy poca** la importancia de realizar diferentes charlas y talleres de capacitación técnica sobre la asociatividad, agroexportación y manejo de cultivo. Figura 22.

**Figura 22**

*¿Está usted de acuerdo en la realización y participación de diferentes charlas y talleres de capacitación técnica sobre asociatividad, agroexportación y manejo de cultivo?*



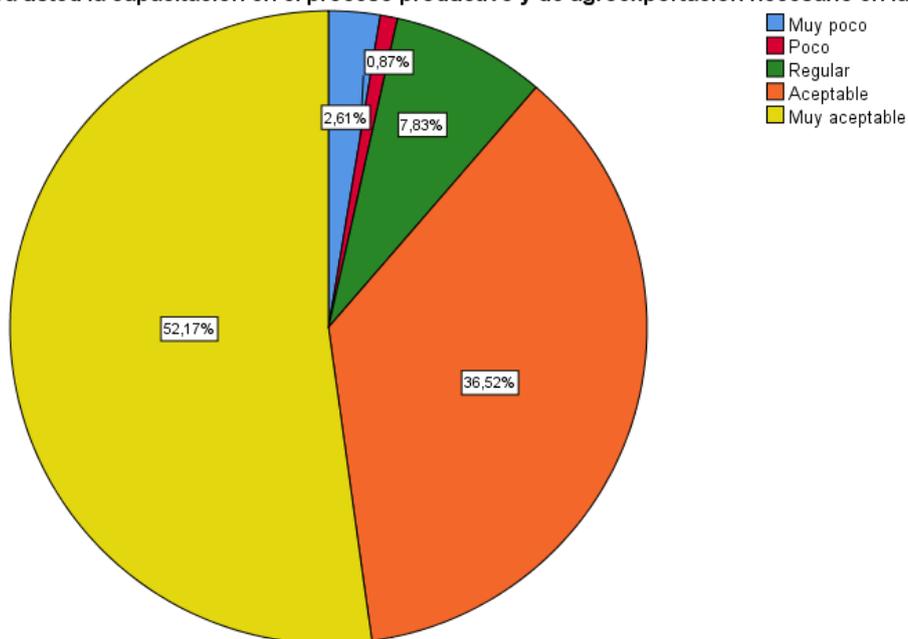
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 1 respuesta nula.

El 52.2% de los productores agrarios encuestados respondió que considera **muy aceptable** la importancia de recibir capacitación en el proceso productivo y de agroexportación para la asociación, el 36.5% afirma que la capacitación para asociación es **aceptable**, mientras que el 7.8% opina que la capacitación ayudaría de manera **regular**, por otro lado, el 2.6% considera que la capacitación como **muy poca**, concluyendo que solo el 0.9% de los encuestado definen como **poca** la importancia de la capacitación en el proceso productivo y de agroexportación para la asociación. Figura 23.

**Figura 23**

*¿Considera usted la capacitación en el proceso productivo y de agroexportación necesario en la Asociación?*

¿Considera usted la capacitación en el proceso productivo y de agroexportación necesario en la Asociación?



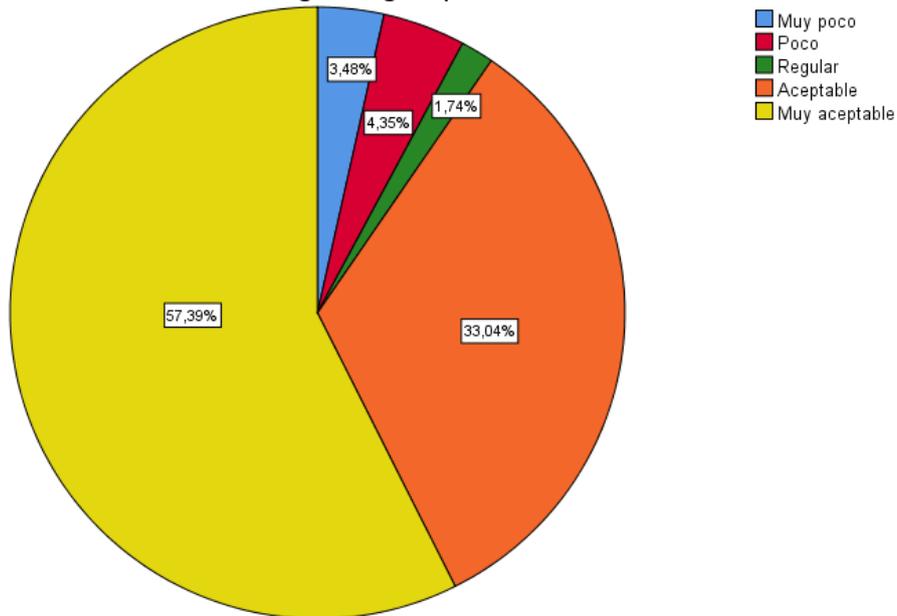
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 3 respuestas nulas.

El 57.4% de los productores agrarios encuestados respondió que considera **muy aceptable** la importancia de recibir capacitación en los procedimientos, requisitos y trámites de exportación para lograr la agroexportación exitosa, el 33% afirma que la capacitación en los procedimientos es **aceptable**, mientras que el 4.3% opina que capacitarse los ayudaría de manera **poco**, por otro lado, el 3.5% considera que la importancia de estas capacitaciones como **muy poca**, concluyendo que solo el 1.7% de los encuestado definen como **regular** la importancia de capacitarse en los procedimientos, requisitos y trámites de exportación para lograr la agroexportación exitosa. Figura 24.

**Figura 24**

*¿Consideras importante la capacitación en los procedimientos? ¿Requisitos y trámites de exportación para lograr la agroexportación exitosa?*

¿Consideras importante la capacitación en los procedimientos, requisitos y trámites de exportacion para lograr la agroexportación exitosa?



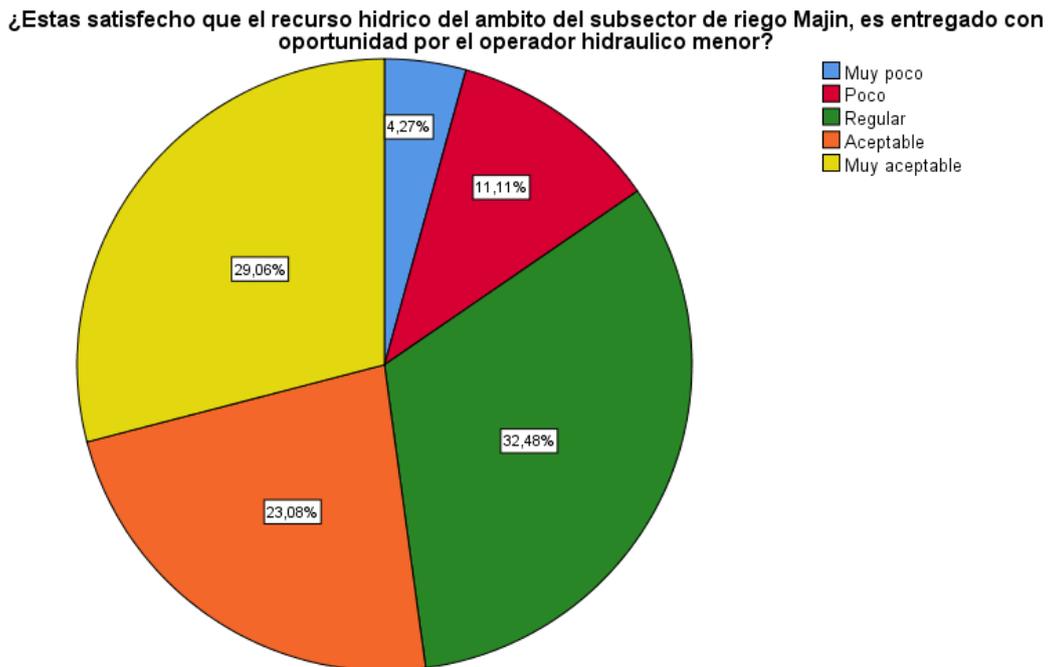
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 3 respuestas nulas.

### 3.1.4. Cuarta Dimensión: Logística

El 32.5% de los productores agrarios encuestados respondió que su rango de satisfacción con la entrega oportuna del recurso hídrico del ámbito del subsector de riego Majin es **regular**, el 29.1% afirma que la entrega del recurso hídrico **muy aceptable**, mientras que el 23.1% opina que el reparto oportuno es **aceptable**, por otro lado, el 11.1% considera la entrega oportuna como **poca**, concluyendo que solo el 4.3% de los encuestado definen como **muy poco** que el recurso hídrico del ámbito del subsector de riego Majin, es entregado con oportunidad por el operador hidráulico menor. Figura 25.

**Figura 25**

*¿Estas satisfecho que el recurso hídrico del ámbito del subsector de riego Majín, es entregado con oportunidad por el operador hidráulico menor?*



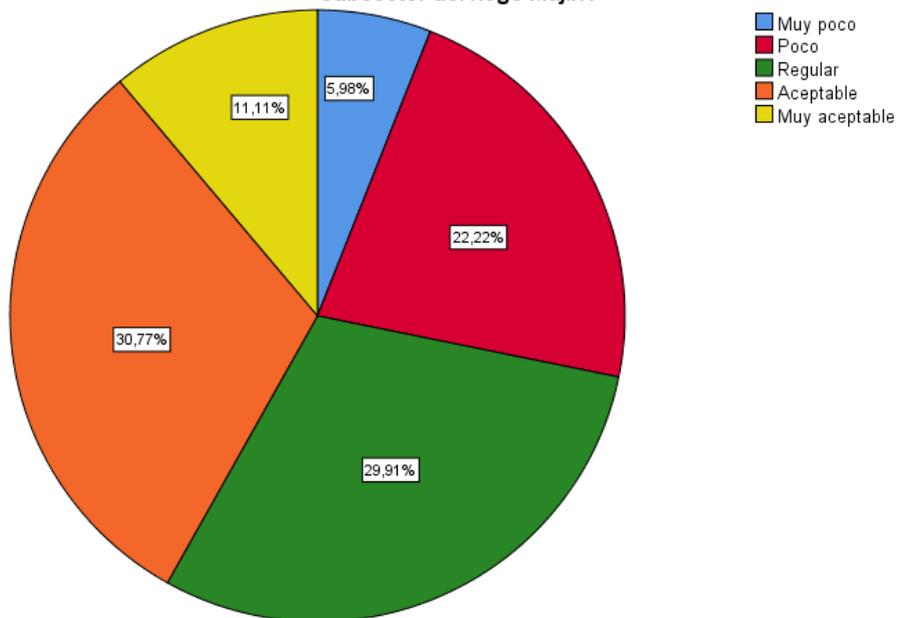
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 1 respuesta nula.

El 30.8% de los productores agrarios encuestados respondió que considera **muy aceptable** los factores limitantes que se presenten para implementar el proceso de asociatividad en el subsector del riego Majin, el 29.9% afirma que la implementación de los procedimientos es **regular**, mientras que el 22.2% opina que la presentación de limitación sería de **poco**, por otro lado, el 11.1% considera que los factores limitante se presentarían en un rango de **aceptable**, concluyendo que solo el 6% de los encuestados definen como **muy poco** que se presenten factores limitantes para implementar el proceso de asociatividad en el subsector del riego Majin. Figura 26.

**Figura 26**

*¿Considera usted que se presentarían factores limitantes para implementar el proceso de asociatividad en el subsector de riego Majín?*

¿Considera usted que se presentarían factores limitantes para implementar el proceso de asociatividad en el subsector del riego Majín?



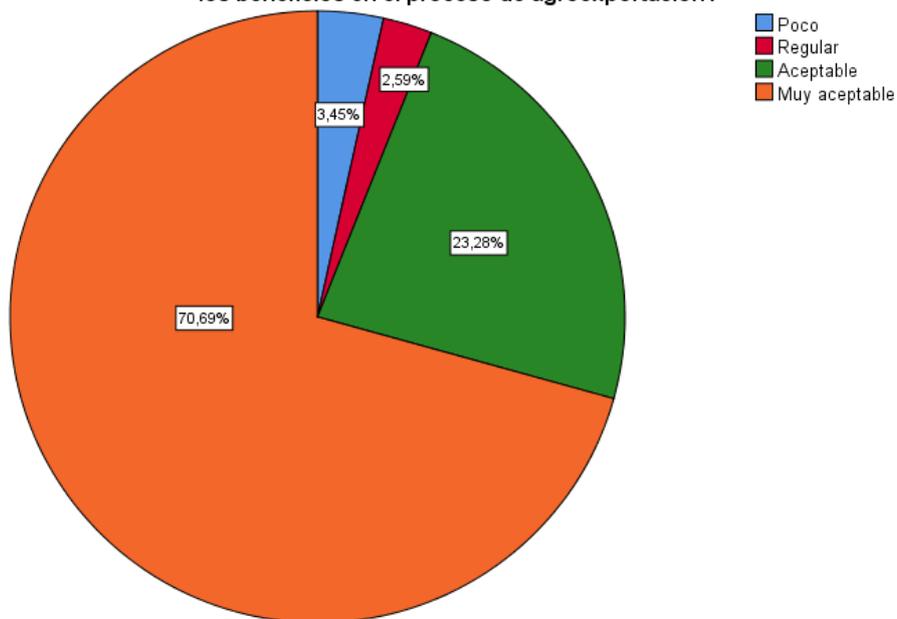
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 1 respuesta nula.

El 70.7% de los productores agrarios encuestados respondió que considera **muy aceptable** la importancia de la formalización de la tenencia de la tierra y los derechos de agua para alcanzar los beneficios en el proceso de agroexportación, el 23.3% afirma que la importancia de formalización es **aceptable**, mientras que el 3.4% opina que la importancia de formalización en la tenencia de tierras sería de **poco**, concluyendo que solo el 2.6% de los encuestado definen como **regular** la importancia de la formalización de la tenencia de la tierra y los derechos de agua para alcanzar los beneficios en el proceso de agroexportación. Figura 27.

**Figura 27**

*¿Considera usted importante la formalización de la tenencia de la tierra y los derechos de agua para alcanzar los beneficios en el proceso de agroexportación?*

¿Considera usted importante la formalización de la tenencia de la tierra y los derechos de agua para alcanzar los beneficios en el proceso de agroexportación?



**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 2 respuestas nulas.

El 85.5% de los productores agrarios encuestados respondió que considera **muy aceptable** la importancia de la existencia de agua para el cultivo durante todo el año en este sector de riego, el 12% afirma que la importancia de la existencia de agua es **aceptable**, mientras que el 1.7% opina que la importancia del agua disponible durante el año es de **regular**, concluyendo que solo el 0.9% de los encuestado definen como **poco** la importancia de la existencia de agua para el cultivo durante todo el año en este sector de riego. Figura 28.

**Figura 28**

*¿Considera importante la existencia de agua para el cultivo durante todo el año en este sector de riego?*

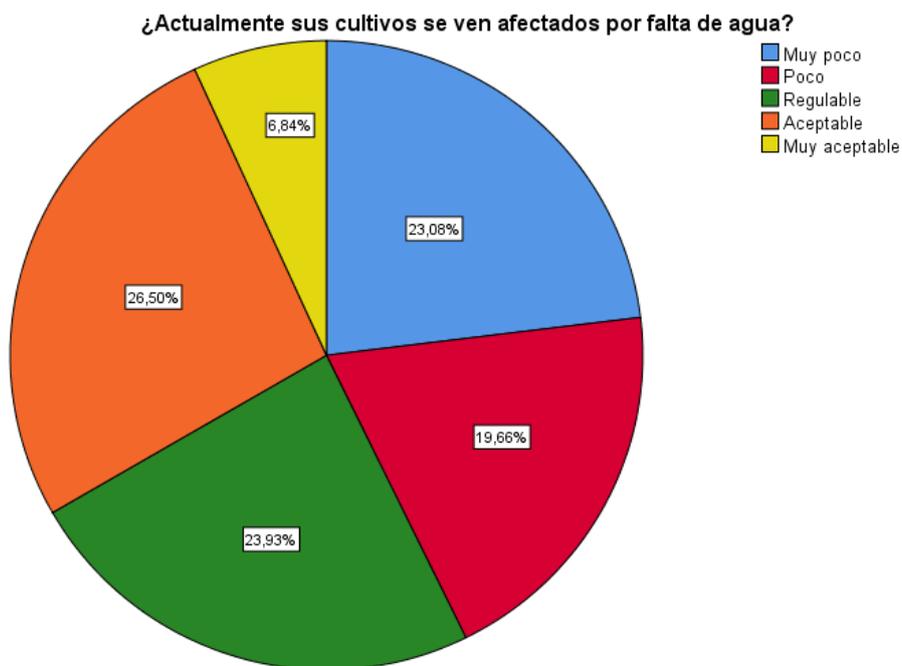


**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 1 respuesta nula.

El 26.5 % de los productores agrarios encuestados respondió que considera **aceptable** la manera en que afecta la falta de agua en sus cultivos, el 23.9% afirma que la falta de agua los afecta de forma **regular**, mientras que el 23.1% opina que la falta de agua seria de **muy poco**, por otro lado, el 19.7% considera que las faltas de agua se presentarían en un rango de **poco**, concluyendo que solo el 6.8% de los encuestado definen como **muy aceptable** como es que afecta la falta de agua a sus cultivos. Figura 29.

**Figura 29**

*¿Actualmente sus cultivos se ven afectados por falta de agua?*



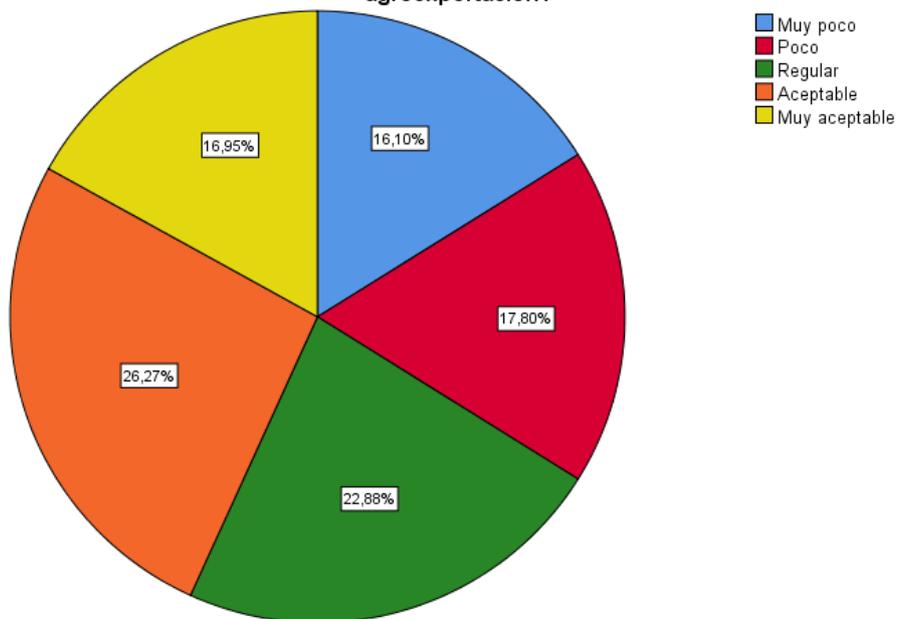
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 1 respuesta nula.

El 26.3% de los productores agrarios encuestados respondió que considera **aceptable** la dificultad que tienen al cambiar su cultivo con otro de alta demanda comercial como los de agroexportación, el 22.9% afirma que la dificultad de cambio es **regular**, mientras que el 17.8% opina que el cambio sería de **poco**, por otro lado, el 16.9% considera que la dificultad se presentara en un rango de **muy aceptable**, concluyendo que solo el 16.1% de los encuestado definen como **muy poco** que se presenten dificultades al cambiar su cultivo con otro de alta demanda comercial como los de agroexportación. Figura 30.

**Figura 30**

*¿Qué tan difícil sería para usted cambiar de cultivo con otro de alta comercial como los de agroexportación?*

¿Que tan difícil sería para usted cambiar su cultivo con otro de alta demanda comercial como los de agroexportación?

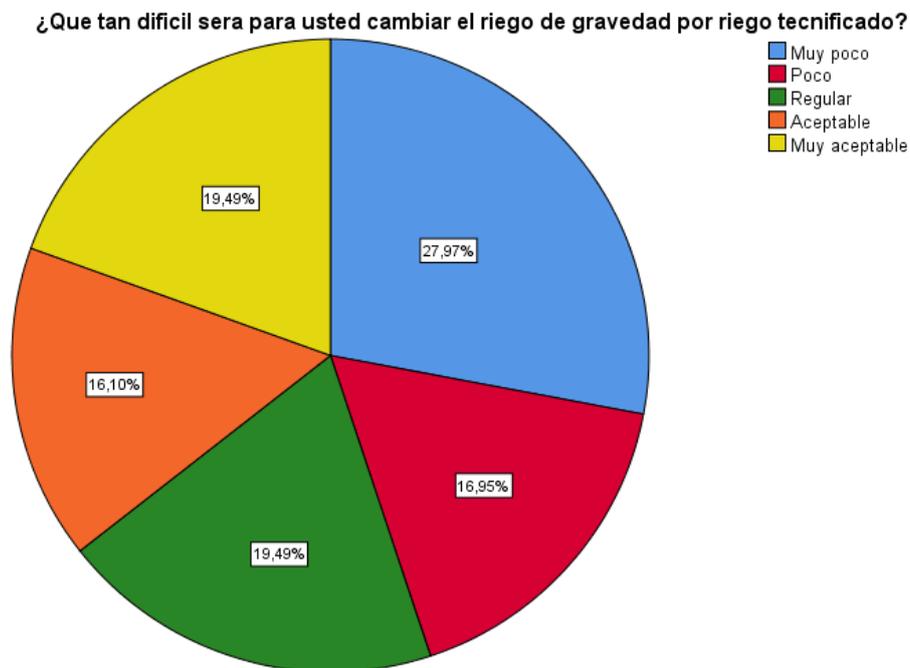


**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, no hubo respuestas nulas.

El 28% de los productores agrarios encuestados respondió que considera **muy poco** la dificultad que tienen al cambiar el riego de gravedad por riego tecnificado, el 19.5% afirma que la dificultad de cambalache es **regular**, mientras que el 19.5% opina que el cambio seria de **muy aceptable**, por otro lado, el 16.9% considera que la dificultad se presentara en un rango de **poco**, concluyendo que solo el 16.9% de los encuestado definen como **aceptable** que se presenten dificultades al cambiar su tipo de riego de gravedad a riego tecnificado. Figura 31.

**Figura 31**

*¿Qué tan difícil será para usted cambiar el riego de gravedad por riego tecnificado?*



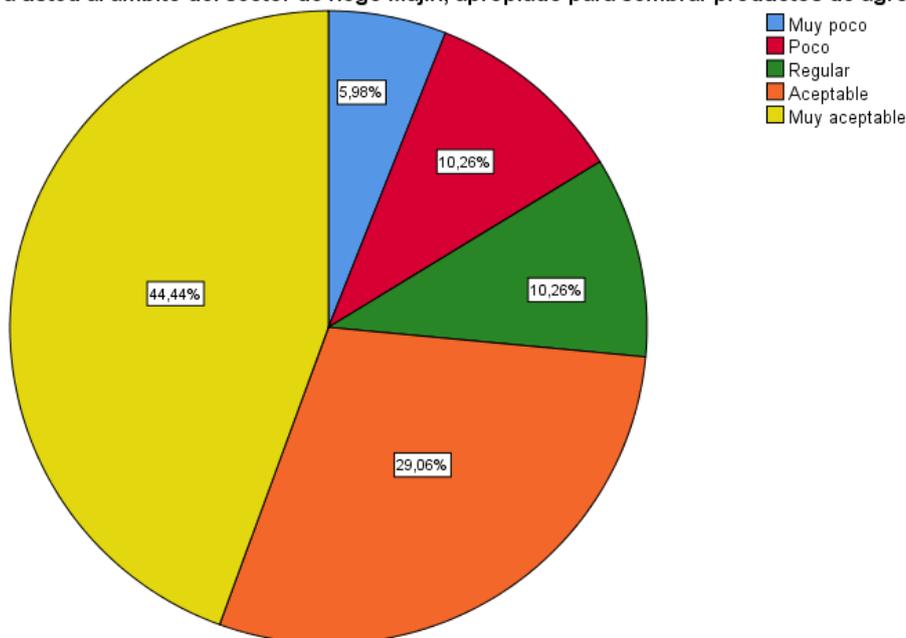
**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, no hubo respuestas nulas.

El 44.4% de los productores agrarios encuestados respondió que considera **muy aceptable** el ámbito del sector de riego Majin, apropiado para sembrar productos de agroexportación, el 29.1% afirma que la zona para sembrar producto de agroexportación es **aceptable**, mientras que el 10.3% opina que el sector Majin sería de **regular**, por otro lado, el 10.3% considera que la zona para sembrar estos productos se encuentra en un rango de **poco**, concluyendo que solo el 6% de los encuestado definen como **muy poco** el ámbito del sector de riego Majin, apropiado para sembrar productos de agroexportación. Figura 32.

### Figura 32

*¿Considera usted al ámbito del sector de riego Majin, apropiado para sembrar productos de agroexportación?*

¿Considera usted al ámbito del sector de riego Majin, apropiado para sembrar productos de agroexportación?



**Nota:** Elaboración propia vía SPSS. El total de encuestados, fue de 118 productores agrarios, hubo 1 respuesta nula.

Figura 33

**Gestión Integrada de los Recursos Hídricos (GIRH) en las dimensiones estudiadas en “Asociatividad como estrategia para el desarrollo de la agroexportación en el ámbito del canal Majín, Chongoyape “**

La Gestión Integrada de los Recursos Hídricos (GIRH) juega un rol esencial en la promoción de la asociatividad para el desarrollo de la agroexportación en Perú, abordando cada una de las dimensiones e indicadores mencionados:			
DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEM ESPECÍFICO	LA GIRH EN EL ESTUDIO
Producto	Instalación de cultivo de palta Hass, banano orgánico y lúcuma	Optimización del uso del agua	Asegura un uso eficiente y sostenible del agua para estos cultivos, lo cual es crucial para mantener la calidad y cantidad necesaria para la exportación
		Gestión de riesgos hídricos	Permite mitigar riesgos relacionados con la escasez de agua o cambios climáticos, protegiendo la producción y la estabilidad del suministro para los productores asociados.
Mercado	Venta en Mercado local, hipermercado nacional y mercado extranjero	Cumplimiento de estándares de calidad	Contribuye a la producción consistente y de alta calidad, necesaria para satisfacer las demandas de los diferentes mercados, desde locales hasta internacionales.
		Acceso a mercados exigentes	Garantiza que los productores asociados puedan cumplir con las normativas y requisitos de los mercados de exportación, asegurando la competitividad y el acceso continuo a esos mercados.
Estrategia	Exposiciones del producto, participación en ferias y convenios con socios estratégicos	Planificación de recursos hídricos	Permite una planificación efectiva de infraestructuras hídricas necesarias para participar en exposiciones y ferias, mostrando la sostenibilidad y calidad de los productos.
		Alianzas y colaboraciones	Facilita la formación de asociaciones estratégicas entre productores, empresas y entidades públicas para mejorar la comercialización y promoción de los productos agrícolas en eventos internacionales y locales.
Logística	Producción agrícola, capacitación técnica y transporte del producto	Eficiencia en el uso del agua	Promueve prácticas agrícolas eficientes en el uso del agua a través de programas de capacitación técnica, asegurando la sostenibilidad y rentabilidad a largo plazo.
		Seguridad hídrica para la logística	Garantiza la disponibilidad de agua para las operaciones logísticas, como el riego y el transporte de los productos agrícolas, manteniendo la calidad y la frescura durante todo el proceso de distribución.
En síntesis, la GIRH no solo asegura la disponibilidad y calidad del agua para los cultivos de palta, banano orgánico y lúcuma, sino que también promueve la asociatividad a través de la colaboración estratégica, la mejora de la competitividad en los mercados internacionales, y el desarrollo de una logística eficiente y sostenible. Esto contribuye significativamente al crecimiento y desarrollo sostenible del sector agroexportador en Perú.			

**Nota:** Elaboración propia.

### **3.2. Resultados de fundamentar la Asociatividad desde la perspectiva de gerencia estratégica que contribuya a potenciar la producción agrícola en el ámbito del sub sector de riego Majin, Chongoyape.**

#### **3.2.1. Dimensión organización**

La organización de agricultores en asociatividad para la agroexportación puede tener diferentes niveles de integración, desde asociaciones de primer grado en la base hasta federaciones o asociaciones de tercer grado a nivel regional o nacional. En cada nivel de organización cumple un papel importante en la promoción de los intereses de los agricultores, la mejora de la competencia del sector agrícola y la facilitación del acceso a los mercados internacionales.

#### **3.2.2. Dimensión gestión**

La gestión en asociatividad de agricultores para la agroexportación implica abordar aspectos como la reivindicación de las asociaciones de productores, los compromisos para de comercio justo y la huella local tras muchos años de actividad, con el objeto de originar el progreso sostenible y equitativo en las áreas rurales.

#### **3.2.3. Dimensión criterios medioambientales**

La consideración de criterios medioambientales en la asociación de agricultores para la agroexportación implica atender aspectos como la limitación del uso de agroquímicos, la gestión del agua y la preservación del suelo y los recursos hídricos. El propósito es fomentar prácticas agrícolas sostenibles y la preservación del medio ambiente en las zonas de producción agrícola.

### **3.2.4. Dimensión impacto del comercio justo**

La dimensión de impactos del comercio justo en asociatividad de agricultores para la agroexportación implica abordar aspectos como los ingresos de las familias, la inversión productiva y la diversificación de ingresos, así como la influencia de las asociaciones en los precios del mercado convencional. Estos aspectos reflejan los beneficios económicos, sociales y comerciales del comercio justo para los agricultores y sus comunidades, así como su capacidad para promover una agricultura más sostenible y equitativa a nivel global.

### **3.3. Resultados de consolidar cultivos de alta demanda comercial, seguridad alimentaria y baja demanda hídrica en el sub sector de riego Majin, Chongoyape**

La palta Hass es actualmente uno de los cultivos con mayor demanda en el mercado exterior, este producto es apreciada por su sabor, textura y valor nutricional, su consumo es muy popular en mercados como Estados Unidos, Europa y Asia. El Perú es uno de los principales exportadores de palta Hass a nivel mundial, y ha experimentado un crecimiento significativo en sus exportaciones en los últimos años. Si bien el banano orgánico y la lúcuma también son productos importantes en el mercado de exportación, la palta Hass tiende a tener una demanda más alta y una presencia más consolidada en los mercados internacionales en comparación con estos cultivos. Sin embargo, la demanda de productos orgánicos y productos exóticos como la lúcuma está en aumento, lo que también presenta oportunidades interesantes para los productores peruanos.

En la costa peruana, donde el agua es un recurso especialmente crítico debido a la aridez del clima, el cultivo que generalmente requiere el mayor volumen de agua es el banano, es una planta que demanda una cantidad considerable de agua para su crecimiento y desarrollo adecuado, especialmente durante la etapa de fructificación. El riego del banano es esencial

para garantizar un suministro constante de agua, ya que la falta de agua puede afectar negativamente el rendimiento y la calidad de los frutos. Por lo tanto, el cultivo de banano suele ser bastante intensivo en agua, lo que puede representar un desafío en áreas donde el recurso hídrico es limitado. En comparación, la palta Hass y la lúcuma son cultivos que requieren menos agua en general en comparación con el banano. De allí que es importante considerar que los requerimientos de agua pueden variar según las prácticas de manejo, el clima local y otros factores específicos de cada cultivo y ubicación.

El Perú es uno de los principales productores y exportadores de palta Hass a nivel mundial, su producción ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsada por la creciente demanda en mercados internacionales como Estados Unidos, Europa y Asia, las regiones productoras de palta Hass en la costa peruana incluyen principalmente áreas en la región norte (como Piura) y la región sur (como Ica). El banano orgánico es otro cultivo importante en la costa peruana, especialmente en la región de Piura. Actualmente el Perú es conocido por su producción de banano orgánico de alta calidad, que se cultiva siguiendo prácticas agrícolas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente, la producción de banano orgánico ha ido en aumento, en respuesta a la creciente demanda de consumidores internacionales por productos orgánicos y sostenibles. De otro lado la lúcuma es un fruto nativo de los Andes peruanos y es cultivado principalmente en la costa y sierra del país, la producción de lúcuma ha ganado popularidad en los últimos años, tanto para consumo local como para exportación, es valorada por su sabor único y sus propiedades nutricionales, y se utiliza en una variedad de productos alimenticios, como postres, helados y bebidas.

Los costos de instalación por hectárea pueden variar significativamente dependiendo de varios factores, como la ubicación geográfica, las condiciones del suelo, el acceso al agua, los insumos agrícolas utilizados, las prácticas de manejo, entre otros. Sin embargo,

proporcionamos una estimación general de los costos de instalación para cada uno de estos cultivos en el Perú:

**Palta Hass:** El costo de instalación por hectárea de palta Hass puede ser considerable debido a varios factores, incluyendo el costo de las plantas de palta, el preparado del terreno, el sistema de riego, los insumos agrícolas como fertilizantes y pesticidas, y otros gastos asociados con la infraestructura necesaria para el cultivo. Se estima que el costo de instalación de 400 plantas por hectárea de palta Hass puede estar en el rango de 8 a 10 miles de dólares, con una producción de 20 kg. de palto/planta/año y cuya edad productiva se inicia a los 3 a 4 años, con una producción de 8 TM/Ha/Año.

**Banano orgánico:** El costo de instalación por hectárea de banano orgánico también puede ser significativo, especialmente debido a la inversión requerida en la preparación del terreno, el sistema de riego, la compra de plántulas de banano, la mano de obra y otros insumos agrícolas necesarios para el cultivo. Los costos de instalación de 1800 plantas por hectárea pueden ir de 6 a 7 mil dólares dependiendo de si se trata de un cultivo convencional u orgánico siendo este último generalmente más costoso debido a los requisitos adicionales para la certificación orgánica y el manejo sostenible, con una producción de 1200 cajas/18,14 kg. (1400 racimos en aumento por año) y cuya edad productiva se inicia al año, con una producción de 21,7 TM/Ha/Año.

**Lúcuma:** El costo de instalación por hectárea de lúcuma puede ser menor en comparación con los cultivos de palta Hass y banano, ya que la lúcuma es un cultivo nativo de los Andes peruanos y puede tener requisitos de manejo más simples en algunas áreas. Sin embargo, los costos de instalación de 500 plantas por hectárea están en 3 mil dólares, con una producción de 200 a 300 frutos/planta/año, cuya edad de producción se inicia a los 3 o 4 años y producción de 10 TM/Ha/Año.

#### **Capítulo IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

En referencia a los resultados de la encuesta realizada a los productores agrarios, y dando a conocer la propuesta de la investigación realizada con respecto a la asociatividad para lograr la agroexportación y habiéndose analizado conforme a las dimensiones e indicadores se concluyó en lo siguiente:

En cuanto a la dimensión producto y cuyos indicadores corresponden a instalación de cultivos de Palta Hass, Banano Orgánico y Lúcumá, la mejor opción de cambio de cultivo para la agroexportación es de Plata Hass mostrando una preferencia por del 38,8%, seguido del Banano Orgánico 26,1% y Lúcumá 21% respectivamente; en cuanto al nivel de conocimiento de las labores culturales expresaron conocer de manera general de un 6,0% al cultivo de palta Hass, Banano orgánico y Lúcumá; seguidamente en cuanto a reconversión agraria se tuvo como resultado un 40.7% de parámetro aceptable; Finalmente en relación a la satisfacción de utilidad o ganancia actual en sus cultivos es de 4,2% muy aceptable. **Interpretación**, el cambio de cultivo debe suceder con una medida de reconversión agraria, con programas de extensión agrícola en los cultivos de Palta Hass, Banano Orgánico y Lúcumá siguiendo el orden de prelación y acompañado de una constante capacitación en manejo de los cultivos. Fundamento final en la casi nula utilidad del 4.2% en los cultivos tradicionales de la zona, que viene mostrado en la precaria calidad de vida de los productores. Por tanto, urge la instalación de nuevas especies y de preferencia para la agroexportación.

En cuanto a la dimensión mercado y cuyos indicadores ventas en mercados locales, hipermercados nacionales y extranjero. Se encontró a un 12,1% de los productores que desconocen la cadena de comercialización local de sus productos, menos los de agroexportación que alcanza a 3,5%; mientras que sólo el 10,4% conoce la demanda local y nacional de sus productos, de otro lado de los productos propuestos en el estudio la demanda es desconocida casi nula o 0.9%; en el ámbito geográfico se encuentra la empresa agroexportadora agrícola San Juan de Tinajones, pero un 2,6% conoce su proceso de agroexportación, sin embargo el 22,6% si reconoce los productos que exporta. Finalmente concluyo en el limitado conocimiento de mercado y de la oferta versus la demanda en la comercialización local, nacional y mucho más del mercado extranjero y de los procesos del comercio agroexportador.

En cuanto a la dimensión estrategia y cuyos indicadores exposiciones del producto, participación en ferias y convenios con socios estratégicos, un 26,79% conoce la situación de la Comisión de Usuarios del Subsector de Riego Chongoyape como una Asociación, por esa consideración el 41,9% está de acuerdo pertenecer a una asociación con la finalidad de lograr exportar sus productos, igual concepto se tienen de las asociaciones para elevar su actividad agrícola en un rango de 44,4%, como que también reconocieron la importancia de participar en exposiciones de sus productos en ferias nacionales e internacionales en un 51.3%, así mismo en firmar convenios con los hipermercados nacionales y empresas agroexportadoras y socios estratégicos en un porcentaje igual a 44,8%, respondió a la encuesta un alto 74,4% a la participación de talleres de capacitación técnica en asociatividad, agroexportación y manejo de cultivos, igual a la necesidad de proceso productivo en un 52,2% y desde luego 57,4%. en los procedimientos para lograr la exportación exitosa.

En cuanto a la dimensión logística y cuyos indicadores producción agrícola, capacitación técnica y transporte del producto, se encontró resultados como que el 29,1% de usuarios están satisfechos en la oportunidad de la entrega del recurso hídrico por el operador menor, sin embargo aún un 30,8% respondió que se habrá limitantes para la atención oportuna de este recurso en el proceso de asociatividad de los productores, reconoció así mismo un 70,7% que la formalización de la tenencia de la tierra y los derechos de agua son fundamentales en el proceso de la agricultura para la agroexportación, en sentido de la existencia del recurso hídrico durante todo el año el 85,5% aseguro contar con ello, de tal forma que sólo el 6,8% manifestó que sus cultivos se ven afectados por falta de agua, es así que un 16,9 sostuvo que no es difícil cambiar su sementera por un cultivo de agroexportación y que además un 16,1% aseguro no encontrar dificultad en el cambio del sistema de riego de gravedad por el riego tecnificado, finalizó esta consulta a los productores del ámbito del comité del canal de riego Majín quienes manifestaron en un 44.4% su gran interés por la siembra de cultivos de agroexportación. Se resalta en esta dimensión logística la seguridad hídrica para el indicador producción agrícola, que garantiza la disponibilidad de agua en la producción de los cultivos, como el riego y el transporte de los productos agrícolas, manteniendo la calidad y la frescura durante todo el proceso de distribución.

## **Capítulo V. PROPUESTA DE INTERVENCIÓN**

- La Comisión de usuarios del subsector de riego Chongoyape, en coordinación con el comité de usuarios de riego del canal Majín, debe implementar talleres para lograr la asociación de productores agrarios, propiciar invitaciones a distintas instituciones para brindar conferencias y/o capacitaciones a los agricultores y de esta manera brindarles

mayor conocimiento acerca de la producción de sus sementeras y demanda que existe en el mercado, para poder lograr la agroexportación.

- Realizar pasantías a zonas progresistas o campos de cultivos donde ya exista la plantación de cultivos de agroexportación y asociaciones o cooperativas de agricultores que vienen exportando sus cosechas y para conocer de sus integrantes las experiencias vividas en este rubro, como socializarlas posteriormente en el ámbito de estudio; Además de indagar el proceso productivo de estos productores agrarios para lograr la exportación. Teniendo como primera opción la visita a la Empresa agroexportadora Agrícola San Juan de Tinajones.
- Solicitar al Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI), la activación de un plan de reconversión agraria a fin que los campesinos del ámbito de estudio tengan oportunidad de beneficiarse y con la participación de los entes del sector realizar estratégicamente talleres integrales que vayan desde organización asociativa pasando por técnicas de cultivo, riego, comercialización y proceso productivo integral que logre fortalecer las producciones y desarrollo del subsector de riego del canal Majin.
- Considerar al espacio del Comité de Usuarios del canal Majin como un área donde se pueda ejecutar el plan piloto de desarrollo de los sistemas de riego más recomendado, para cada tipo de cultivo, buscando eficiencia en el uso del recurso hídrico; con participación en el Plan de Gestión de los Recursos Hídricos, lograr el objetivo de la GIRH y Gobernanza hídrica en el Consejo de la Cuenca Chancay Lambayeque.

- Actualizar el Esquema Hidráulico de la Comisión de Usuarios del Sub Sector Hidráulico Chongoyape (CUSSH) elaborado por la Dirección de Operaciones de la Junta de Usuarios del Sector Hidráulico Chancay Lambayeque (JUSHCHL) en el 2023, por carecer de información actualizada referente al canal de distribución/Lateral 1 (CD/L1) Majín en dos canales laterales L2 Chaquiras y Juana Ríos conforme se aprecia en las tablas Tabla 1 Descripción del Esquema Hidráulico del Canal de Distribución Majin de Modo General; Tabla 2 Descripción del Esquema Hidráulico del Canal de Distribución Majin - Modo Especifico y Plano del Esquema Hidráulico. Expreso además que falta indicar las áreas y tipos de cultivos instalados; manifestar de igual modo la escasa coincidencia del número de usuarios y área del ámbito de estudio, con información encontrada en los padrones de electores del Autoridad Nacional del Agua - Administración Local de Agua utilizada en la última elección de las Organizaciones de Usuarios de Agua año 2020.

## **Capítulo VI. CONCLUSIONES**

- Conforme a la encuesta realizada a los productores que pertenecen a la zona del canal Majin, con respecto a la dimensión producto, se afirma que el 44.1% de los productores agrarios se encuentra satisfecho de manera regular con la producción que obtiene de su cultivo, a pesar de ello el 40.7% de los productores estarían interesados de manera muy aceptable en cambiar su cultivo tradicional por uno de agroexportación; sin embargo, 64.1% de los productores agrarios encuestados respondió que conocen muy poco la siembra del cultivo de palta Hass, banano orgánico y lúcuma, pero solo el 38.8% consideran muy aceptable la importancia en la decisión de cambiar su cultivo tradicional a palta Hass.

- En la segunda dimensión, mercado se puede concluir que el 59.5% de estos productores agrarios encuestados respondió que es muy poco el conocimiento que tienen acerca del mercado donde venden su producción, por lo que el 87% afirmó que es muy poco el conocimiento que tienen acerca del mercado donde se vende la producción de cultivos de agroexportación, y en su mayoría el 87.7% respondió que es muy poco el conocimiento que tienen acerca de la demanda que existe en el mercado extranjero de los productos que actualmente se producen en la zona, y el 82.8% de los productores opinó que es muy poco el conocimiento que tienen acerca del proceso de agroexportación que realiza la empresa San Juan de Tinajones.
- En la tercera dimensión, estrategia de acuerdo a la encuesta realizada se puede afirmar que el 41.9% de los productores agrarios encuestados considera muy aceptable la importancia de pertenecer a una Asociación para lograr la Agroexportación de los productos producidos en la zona y el 44.4% considera muy aceptable que las asociaciones permiten a los productores mejorar su actividad agrícola, por lo que 51.3% opinó que es muy aceptable la importancia de participar en exposiciones o ferias nacionales e internacionales donde puedan mostrar sus productos producidos, El 44.8% califica como muy aceptable la importancia de firmar convenios con los hipermercados, empresas agroexportadoras y socios estratégicos para fortalecer los negocios con su producción, por lo que el 74.4% considera muy aceptable la realización y participación de diferentes charlas y talleres de capacitación técnica sobre la asociatividad, agroexportación y manejo de cultivo, es por eso que el 52.2% opina que es muy aceptable la importancia de recibir capacitación en el proceso productivo y de agroexportación para la asociación y el 57.4% de los productores

respondió que considera muy aceptable la importancia de recibir capacitación en los procedimientos, requisitos y trámites de exportación para lograr la agroexportación exitosa.

- En la cuarta dimensión, logística según la encuesta realizada se concluye que el 32.5% de los productores agrarios considera que la entrega oportuna del recurso hídrico del ámbito del subsector de riego Majin es regular. El 30.8% considera aceptable los factores limitantes que se presenten para implementar el proceso de asociatividad en el subsector del riego Majin, por otro lado el 70.7% considera muy aceptable la importancia de la formalización de la tenencia de la tierra y los derechos de agua para alcanzar los beneficios en el proceso de agroexportación y el 85.5% afirma como muy aceptable la existencia de agua para el cultivo durante todo el año en este sector de riego, además el 28% de los productores considera de muy poco la dificultad que tienen al cambiar el riego de gravedad por riego tecnificado, para terminar el 44.4% de los productores agrarios considera muy aceptable el ámbito del sector de riego Majin, apropiado para sembrar productos de agroexportación.
- En base a la estrategia se concluye que es indispensable que los productores agrarios formen asociaciones de manera que permitan mejorar su producción, de igual manera involucrarse en eventos de exhibición y ferias tanto a nivel nacional como internacional, logrando la firma de convenios con hipermercados, y/o empresas agroexportadoras, llevando de la mano talleres o capacitaciones a lo largo del proceso productivo y de agroexportación.
- De acuerdo al estudio realizado en el sub sector de riego Majin, Chongoyape, se propone la producción del cultivo palta Hass, al tener un porcentaje de 38.8% siendo

este el mayor, por lo que los productores agrarios consideraron muy aceptable la decisión de cambiar su cultivo tradicional al de palta Hass, presentando además este una alta demanda comercial en el mercado nacional y extranjero, por lo que gracias a las capacitación y estrategias para su agroexportación se puede lograr una producción con baja demanda hídrica.

- Se contempla en todas las dimensiones e indicadores estudiados la importancia de la Gestión Integrada de los Recursos Hídricos (GIRH-Fig. 33), no solo porque asegura la disponibilidad y calidad del agua para los cultivos de palta Hass, banano orgánico y lúcuma, sino que también promueve la asociatividad a través de la colaboración estratégica, mejora la competitividad en los mercados internacionales, el desarrollo de una logística eficiente y sostenible. Esto en síntesis contribuye significativamente al crecimiento y desarrollo sostenible del sector agroexportador en Perú.

## Capítulo VII. Referencias Bibliográficas

Salazar, E., Arias, J. (2021) *Las exportaciones agroalimentarias de América Latina y el Caribe crecen 2.7% durante primer año de pandemia*. <https://blog.iica.int/blog/las-exportaciones-agroalimentarias-americ-latina-caribe-crece-27-durante-primer-año-pandemia>. Última actualización: marzo 29, 2021.

Ampuero Villafuerte, S.; Espinoza Ortiz, A.; Iparraguirre De La Cruz, R. (2020). *Plan de negocio: Agroexportadora SRA Avocado Export S.A.C.* (Para optar el grado académico de Maestro en Administración de Empresas) Universidad de Ciencia Aplicadas, Perú.

Salas-Canales, H. (2020). *Agroexportaciones no tradicionales y su contribución al desarrollo económico peruano*. (Magíster en Administración con Mención en Gestión Empresarial, Docente de la Universidad Científica del Sur), Lima, Perú. <https://orcid.org/0000-0003-2754-9514>; DOI: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i1.1343>.

- Silva Meléndez, B. (2019). *Plan de exportación de banano orgánico para la Asociación de Agricultores, Apicultores, Acuicultores y Pequeños Artesanos de Annape - Mórrope al mercado de Estados Unidos*. (Tesis para optar el grado académico de: Maestro Administración de Negocios - MBA). Universidad César Vallejo. Lima, Perú.
- Espinoza Toalombo, R. (2018). *Gestión de calidad y desarrollo agroexportador de los productores de piña del cantón Naranjito, provincia del Guayas-Ecuador, 2011 - 2016*. (Para optar el Grado Académico de Doctora en Ciencias Administrativas). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú.
- Osorio Paredes, L. (2017). *Plan de desarrollo estratégico para mejorar el manejo postcosecha y la comercialización de las frutas en Nuevo Valle Pampa la Carbonera distrito de Nuevo Chimbote*. (Tesis para optar el grado de Maestro en Gerencia de Industrias Agropecuarias y Pesqueras) Universidad Nacional del Santa, Ancash. Perú.
- Periche Seminario, E.; Quiroz Bazán, R.; Ramírez Ormeño, Yato. (2017), *Planeamiento Estratégico de la Palta en el Perú* (Tesis para obtener el grado de Magister en Administración Estratégica de Empresas). Pontificia Universidad católica del Perú. Lima, Perú.
- Azaña Padilla, j. j. (2019). *Rendimiento del cultivo orgánico de siete variedades de Lúcumo peruiana hzs. "Lúcumo" en Santa - Ancash* [tesis]. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión.
- Carolina Domínguez Guzmán. (2019). Grandes narrativas, pequeños agricultores: Explorando desbordes académicos en el caso de los excedentes de agua en el valle de Motupe, Perú (63 63). *Anthropology Department, University of Amsterdam, PAÍSES BAJOS*. <http://dx.doi.org/10.22199/issn.0718-1043-2019-0029>.
- Gabriela Araujo-Ochoa, Yésica Mayett-Moreno, Katia Angélica Figueroa-Rodríguez, & Ezequiel Arvizu-Barrón. (2021, noviembre). *Asociatividad óptima en las zonas rurales del Ecuador utilizando la teoría de juegos*. 22-Mar-2022, vol.12(7). <https://doi.org/10.29312/remexca.v12i7.2890>
- Marcos José Gómez Calderón. (2020). La asociatividad como modelo de desarrollo económico en Bogotá: *Una mirada desde las políticas públicas en el sector agrícola (2006-2017)*. 2020, 85.

- Mario Chong Chong1. (2012). Diseño de un modelo de gestión para el desarrollo de las pequeñas unidades agrícolas rurales del Perú: *Talleres de asociatividad. Industrial Data*, 5(1), 9.
- Marlon Fernando Monge-Freile, Ana Ruth Álvarez-Sánchez, Aimé Rosario Batista-Casaco, & Wiver Humberto Santana. (2022). *Necesidades hídricas del cultivo de banano (Musa paradisiaca) variedad Williams*. 27 de diciembre de 2022, 2(15), 19-23. <https://doi.org/10.18779/cyt.v15i2.581>
- Quispe Reymundo, e. (2021). *Efecto de los reguladores de crecimiento y bioestimulantes en el desarrollo de portainjertos del lúcumo (pouteria lucuma l.), variedad palo en condiciones del centro de investigación frutícola olerícola (CIFO) de la UNHEVAL 2019* [tesis]. Universidad Nacional Hermilio Valdizán.
- Salvador Lozano-Trejo, Jaime Olazo-Aquino, María I. Pérez-León, Ernesto Castañeda-Hidalgo, Gustavo O. Díaz-Zorrilla, & Gisela M. Santiago-Martínez. (2020, junio 20). *Infiltración y escurrimiento de agua en suelos de una cuenca en el sur de México. Terra Latinoamericana*, 38(1). <https://doi.org/10.28940/terra.v38i1.443>.
- Víctor Andrés, Jiménez Drago. (2019). *Gestión para el desarrollo de las pequeñas unidades agrícolas mediante la explotación del agua subterránea, en el Sector Cutirrape-La Algodonera, Olmos* [Tesis]. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.
- Sanabria, Nancy, Salgado, Lizbeth. «Aproximación al Concepto de Asociatividad Agropecuaria Como Desarrollo Rural». 2023/12, Vértice Universitario, 25, N.º 94 (s. f.).
- Sánchez Briones, Y. A., Vargas Mursulí, F. M., Esquivel García, R., & Pelegrín Entenza, N. (2018). *Innovación, asociatividad y cohesión social en las pequeñas y medianas empresas de Plátano en Manabí. Revista San Gregorio*, 1(22), 126–135. <https://doi.org/10.36097/rsan.v1i22.590>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) Secretaría del Foro Mundial Bananero. (2017, FAO, I6914ES/ /04.17). *Huella de agua de la industria bananera* [FORO MUNDIAL BANANERO | PRÁCTICAS AMBIENTALES | HUELLA DE AGUA]. Organización de las Naciones Unidas.

## Anexos

## Anexo 1: Matriz de consistencia



UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO  
 ESCUELA DE POSGRADO  
 CCURSO DE ACTUALIZACIÓN – MAESTRÍA Y DOCTORADO EPG – UNPRG- RESOLUCIÓN 335-2022-CU

**MATRIZ DE CONSISTENCIA DE LA INVESTIGACIÓN**

“ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA PARA LA AGROEXPORTACIÓN EN EL ÁMBITO DEL SUB SECTOR DE RIEGO MAJÍN, CHONGOYAPE”

PROBLEMA	OBJETIVOS	MARCO TEÓRICO	HIPOTESIS Y VARIABLES	METODOLOGÍA
<p><b><u>Problema general:</u></b></p> <p>¿Cuál es la incidencia de la asociatividad, como estrategia para la agro exportación, en el ámbito del sub sector de riego Majín, Chongoyape?</p>	<p><b><u>Objetivo general:</u></b></p> <p>Proponer la Asociatividad como Estrategia para la Agro exportación en el ámbito del sub sector de riego Majín, Chongoyape.</p> <p><b><u>Objetivos específicos:</u></b></p> <p>a. Evaluar el producto, mercado, estrategia y logística agroexportadora en el sub sector de riego Majín, Chongoyape.</p> <p>b. Fundamentar la Asociatividad desde la perspectiva de gerencia estratégica que contribuya a potenciar la producción agrícola en el ámbito del sub sector de riego Majín, Chongoyape.</p> <p>c. <b>Consolidar</b> (Proponer) cultivos de alta demanda comercial, seguridad alimentaria y baja demanda hídrica en el sub sector de riego Majín, Chongoyape.</p>	<p><b><u>Antecedentes:</u></b></p> <p>Ampuero, Espinoza e Iparraguirre (2020) en su estudio con la finalidad de elaborar el Plan de Negocios: Agroexportadora “SRA Avocado Export S.A.C.”, de Paltas Hass producto con destino al mercado europeo, específicamente de Holanda, señalan los investigadores la existencia creciente de demanda en mercados del extranjero por la Palta Hass peruana, cuya comercialización propicia una excelente oportunidad de negocio y desarrollo de los agricultores de los valles interandinos de Lucanas (Ayacucho) y de la costa en Palpa (Ica), los mismos que mediante la asociatividad con la ONG CEDEP, lograrían</p>	<p><b><u>Hipótesis general:</u></b></p> <p>La Asociatividad como estrategia es una alternativa para el desarrollo de la agro exportación en los productores agrarios del ámbito del canal Majín.</p> <p><b><u>Variable:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agro exportación</li> </ul>	<p><b><u>Método de investigación:</u></b></p> <p>Cuantitativa</p> <p><b><u>Tipo de investigación:</u></b></p> <p>Investigación aplicada - descriptiva en modalidad propositiva</p> <p><b><u>Diseño de investigación:</u></b></p> <p>Diseño descriptivo simple con propuesta</p> <p><b><u>Población:</u></b></p> <p>678 usuarios del sub sector de riego Majín, Chongoyape los cuales presentan las siguientes</p>



		<p>ofrecer productos de alta calidad y en volúmenes suficientes.</p> <p>Salas-Canales (2020). En su investigación sobre, Agroexportaciones no tradicionales y su contribución al desarrollo económico peruano. Las agroexportaciones en muchos países del mundo constituyen favorablemente en la balanza comercial. El Perú exporta productos no tradicionales siendo los principales de tipo agroindustrial. Sin embargo, la Palta Hass es la principal variedad de exportación que, por tener característica favorable a la estacionalidad de la producción, es por ello que ocupa el segundo lugar después de México como país exportador de este producto y que provee al mundo.</p> <p>Silva (2019) concluye en su estudio Plan de exportación de banano orgánico la Asociación de Agricultores,</p>		<p>características: son de ambos sexos, bajo nivel educativo y económico.</p> <p><b><u>Muestra:</u></b></p> <p>La muestra estará conformada por 114 usuarios del ámbito del sub sector de riego Majin, cumpliendo con el requisito de ser adecuada de la población.</p> <p><b><u>Técnica de recolección:</u></b></p> <p>La técnica de gabinete y de campo.</p> <p>Se utilizarán fichas bibliográficas, de resumen, comentario, textuales, que servirán para sistematizar el marco teórico de investigación.</p> <p>Se recogerá la información vía encuestas, entrevistas,</p>
--	--	---	--	---



		<p>Apicultores, Acuicultores y Pequeños Artesanos de Annape – Mórrope al mercado de Estados Unidos. Que la organización actualmente posee una baja producción de banano orgánico, que sí tiene en proyecto el aumento de sus áreas agrícolas, pero con escasa experiencia en el rubro de agroexportador; se señala a Estados Unidos como un mercado insatisfecho con una población creciente y con capacidad adquisitiva; con costos de exportación altos debido a los envíos de sus productos por vía aérea y con participación de la intermediación de los Bróker en las negociaciones; que el plan de exportación de banano orgánico para la asociación permitirá la internalización, aumentando la rentabilidad a favor de los agricultores, mejorar la calidad de vida de las familias del lugar y sobre todo como modelo para otras asociaciones.</p>		<p>talleres de sensibilización.</p> <p><b><u>Técnicas de análisis y Procedimientos:</u></b></p> <p>Estadística descriptiva e inferencial.</p> <p>Se utilizará para el procesamiento de la información la estadística descriptiva e inferencial considerando el 95% de confiabilidad y 5% de error permisible. Vía SPSS. V26.</p>
--	--	---	--	--



		<p>Espinoza (2018). En su Tesis Doctoral Gestión de calidad y desarrollo agroexportador de los productores de piña del cantón Naranjito, provincia del Guayas-Ecuador, 2011 – 2016; arriba a conclusiones que la Gestión de Calidad sí influyen el Desarrollo Agroexportador de los productores de piña de la Asociación de Trabajadores Agrícolas Autónomos la Paquita en el Cantón Naranjito, el estudio aprueba la hipótesis utilizando el modelo lineal donde el coeficiente de regresión de 1,197, expresa que hay evolución del Desarrollo Agroexportador en función de la Gestión de Calidad, cuyo coeficiente de determinación del 47.0% muestra un buen ajuste para la investigación.</p> <p><b><u>Marco referencial</u></b></p> <p>El Instituto Interamericano de Cooperación para la</p>		
--	--	---	--	--



UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO

ESCUELA DE POSGRADO

CCURSO DE ACTUALIZACIÓN – MAESTRÍA Y DOCTORADO EPG – UNPRG- RESOLUCIÓN 335-2022-CU

		<p>Agricultura (IICA, 2020), con información de 17 países durante el primer año de la pandemia (enero- diciembre 2020) señala que las exportaciones agroalimentarias hacia Estados Unidos y Canadá alcanzaron los 240 millones, lo que significó un incremento del 2.7% respecto al 2019, de total señalado por esta institución refiere en su informe según los Acuerdos de Libre Comercio (ALC) las exportaciones agroalimentarias exportadas, siguen el orden de prelación Brasil 36%, México 17% y Argentina 15%. El Perú en este periodo disminuyó las exportaciones de alimentos.</p> <p>Periche, Quiroz, Ramirez, Yato (2017), en su tesis Planeamiento Estratégico de la Palta en el Perú, concluyen manifestando que en los últimos 11 años hubo un crecimiento sostenido de las exportaciones de palta</p>		
--	--	--	--	--



		<p>peruana, son los países bajos su principal destino seguido de España y Estados Unidos, con pronósticos de demanda mundial al consumo de productos saludable, se reitera que por las condiciones agroclimáticas del Perú la producción de plata todo el año y desde luego los acuerdos comerciales permiten exportar durante todo el año. El uso de la Marca Perú en la palta hace que valore más su precio ya que implícitamente se asocia con el atributo de alta calidad, desde luego asiste la gran responsabilidad en el cumplimiento de los controles fitosanitarios y certificaciones necesarias y exigirlo como una condición para la agroexportación. El estado peruano tiene el compromiso de firmar más Tratados de Libre Comercio con países que no hay acuerdos, abrir más oficinas en el exterior, asegura la presencia del estado y asociaciones privadas en las</p>		
--	--	---	--	--



		<p>ferias comerciales internacionales, implementar las estrategias planteadas en el estudio para cumplir la visión de la Palta Peruana para el 2025 y el Perú logre el podio de ser el segundo productor y exportador del mundo.</p> <p>Osorio (2017) En su informe determina la línea estratégica para los productores de maracuyá, mango y palta del sector agrícola el Amauta la Carbonera en el distrito Nuevo Chimbote, el plan propone a seguir en los próximos cinco años, fortalecer al productor con una visión compartida del futuro deseado, constituyendo una asociación, realización de capacitaciones en organización empresariales, gestión de negocios, mejoramiento de tecnologías de postcosecha y calidad de productos, presencia del estado a través de los programas de desarrollo agrícola y apoyo de manera oportuna, desarrollo de proyectos de construcción de</p>		
--	--	---	--	--



UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO  
ESCUELA DE POSGRADO  
CCURSO DE ACTUALIZACIÓN – MAESTRÍA Y DOCTORADO EPG – UNPRG- RESOLUCIÓN 335-2022-CU

		centros de acopio o plantas de empaque, que mejoren su comercio con miras a mercados internacionales.		
--	--	---	--	--



**Anexo 2: Instrumentos de Recolección de Datos**

**VALIDEZ DEL INSTRUMENTO**

ENCUESTA DE AGROEXPORTACIÓN.

“ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA PARA LA AGROEXPORTACIÓN EN EL ÁMBITO DEL SUB SECTOR DE RIEGO MAJÍN, CHONGOYAPE”.

**Responsable (s): colocar su nombre...**

**I Indicaciones:**  
 Luego de analizar y cotejar el instrumento de investigación “Cuestionario encuesta de Agroexportación” con la matriz de consistencia de la presente, le solicitamos en base a su criterio y su experiencia profesional, valide dicho instrumento para su aplicación.

**Nota:** para cada pregunta se considera la escala del 1 al 5 donde

1.- Muy poco	2.- Poco	3.- Regular	4.- Aceptable	5.- Muy aceptable
--------------	----------	-------------	---------------	-------------------

N.º	ÍTEMS	PUNTAJE				
		1	2	3	4	5
D1: Producto						
1.	¿Está usted satisfecho con la producción que obtiene de su cultivo?					
2.	¿Está usted satisfecho con la utilidad que obtiene del cultivo en su parcela?					
3.	Si el Ministerio de Agricultura, promoviera la Reconversión agraria (cambiar cultivo tradicional por otro de agroexportación). ¿Cuánto de interés tendría para cambiar de cultivo?					
4.	¿Conoce usted de parcelas sembradas con Palta Hass, Banano Orgánico y Lúcuma en la zona?					



UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO  
 ESCUELA DE POSGRADO  
 CCURSO DE ACTUALIZACIÓN – MAESTRÍA Y DOCTORADO EPG –  
 UNPRG- RESOLUCIÓN 335-2022-CU

5.	Si se promoviera en el ámbito del sub sector de riego Majin el cambio de cultivo con Palta Hass, Banano Orgánico, Lúcuma ¿Qué tanto conoce de la siembra de estos cultivos?					
6.	Si se promoviera en el ámbito del sub sector de riego Majin el cambio de cultivos con Palta Hass ¿Consideras importante la decisión de cambiar de cultivo?					
7.	Si se promoviera en el ámbito del sub sector de riego Majin el cambio de cultivos con Banano Orgánico ¿Consideras importante la decisión de cambiar de cultivo?					
8.	Si se promoviera en el ámbito del sub sector de riego Majin el cambio de cultivos con Lúcuma ¿Consideras importante la decisión de cambiar de cultivo?					
D2: Mercado		1	2	3	4	5
9.	¿Conoce usted el mercado donde vende su actual producción?					
10.	¿Conoce usted el mercado o mercados donde se vende la actual producción de los cultivos de agroexportación?					
11.	¿Conoce usted la demanda del mercado local y nacional de los productos que actualmente producen los agricultores de la zona?					
12.	¿Conoce usted la demanda del mercado extranjero de los productos que actualmente producen los agricultores de la zona?					
13.	¿Conocen los agricultores de la zona la demanda del mercado local y nacional de Palta Hass, Banano orgánico y Lúcuma?					
14.	¿Conoce usted el mercado o mercados extranjeros donde demandan la producción Palta Hass, Banano orgánico y Lúcuma u otros cultivos de agroexportación?					
15.	¿Conoce usted como la empresa agroexportadora agrícola San Juan de Tinajones realiza su proceso de agroexportación?					
16.	¿Conoce usted los productos agrícolas que exporta la empresa San Agrícola San Juan Tinajones?					



UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO  
 ESCUELA DE POSGRADO  
 CCURSO DE ACTUALIZACIÓN – MAESTRÍA Y DOCTORADO EPG –  
 UNPRG- RESOLUCIÓN 335-2022-CU

D3: Estrategia		1	2	3	4	5
17.	¿Conoce la situación de la Asociación o Comité de Usuarios del sub sector de riego canal Majin?					
18.	Las Asociaciones son organizaciones que mejoran el comercio de los productos a nivel nacional e internacional. ¿Consideras importante pertenecer a una Asociación para lograr la Agroexportación de los productos producidos?					
19.	¿Consideras a las Asociaciones un espacio que permite a sus integrantes mejorar su actividad agrícola?					
20.	¿Considera importante la participación en exposiciones de sus productos producidos en ferias agropecuarias nacionales e internacionales?					
21.	¿Considera importante la firma convenios con los Hipermercados, Empresas agroexportadoras y socios estratégicos para fortalecer los negocios?					
22.	¿Está usted de acuerdo en la realización y participación de diferentes charlas y talleres de Capacitación Técnica sobre Asociatividad, Agroexportación y manejo de cultivos?					
23.	¿Considera usted la capacitación en el proceso productivo y de agroexportación necesario en la Asociación?					
24.	¿Consideras importante la capacitación en los procedimientos, requisitos y trámites de exportación para lograr la agroexportación exitosa?					
D4: Logística		1	2	3	4	5
25.	¿Está satisfecho que el recurso hídrico del ámbito del sub sector de riego Majin, es entregado con oportunidad por el operador hidráulico menor?					
26.	¿Considera usted que se presentaran factores limitantes para implementar el proceso de asociatividad en el sub sector de riego Majin?					



UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO  
ESCUELA DE POSGRADO  
CURSO DE ACTUALIZACIÓN – MAESTRÍA Y DOCTORADO EPG –  
UNPRG- RESOLUCIÓN 335-2022-CU

<b>27.</b>	¿Considera usted importante la formalización de la tenencia de la tierra y los derechos de agua para alcanzar los beneficios en el proceso de agroexportación?					
<b>28.</b>	¿Considera importante la existencia de agua para el cultivo durante todo el año en este sector de riego?					
<b>29.</b>	¿Actualmente sus cultivos se ven afectados por falta de agua?					
<b>30.</b>	¿Qué tan difícil sería para usted cambiar su cultivo con otro de alta demanda comercial como los de agroexportación?					
<b>31.</b>	¿Qué tan difícil será para usted cambiar el riego de gravedad por riego tecnificado?					
<b>32.</b>	¿Considera usted al ámbito del sector de riego Majin, apropiado para sembrar productos de agroexportación?					



**Anexo 3: Rúbricas de Expertos de Instrumentos de Recolección de Datos**

**VALIDEZ DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

**JUICIO DE EXPERTO**

ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA PARA LA AGROEXPORTACIÓN EN EL  
 ÁMBITO DEL SUB SECTOR DE RIEGO MAJÍN, CHONGOYAPE

**Responsable(s):**

**Instrucción:**

---



---



---

**NOTA:** Para cada criterio considere la escala de 1 a 5 donde:

1.- Muy poco	2.- Poco	3.- Regular	4.- Aceptable	5.- Muy aceptable
--------------	----------	-------------	---------------	-------------------

Criterio de validez	Puntuación					Argumento	Observaciones y/o sugerencias
	1	2	3	4	5		
Validez de contenido					X		
Validez de criterio metodológico					X		
Validez de intención y objetividad de medición y observación					X		
Presentación y formalidad del instrumento					X		
<b>Total, parcial:</b>							
<b>TOTAL:</b>							

**Puntuación:**

De 4 a 11: No valida, reformular

De 12 a 14: No valido, modificar

De 15 a 17: Valido, mejorar

De 18 a 20: Valido, aplicar

<b>Apellidos y Nombres</b>	PEDRO YESQUEN ZAPATA
<b>Título/Grado Académico</b>	DOCTOR
<b>Mención</b>	ECONOMIA

Firma



**VALIDEZ DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

**JUICIO DE EXPERTO**

"ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA PARA LA AGROEXPORTACIÓN EN EL ÁMBITO DEL SUB SECTOR DE RIEGO MAJÍN, CHONGOYAPE".

**Responsable(s): Dr. Wagner Colmenares Mayanga**

**Instrucción:**

---



---



---

**NOTA:** Para cada criterio considere la escala de 1 a 5 donde:

1.- Muv poco    2.- Poco    3.- Regular    4.- Aceptable    5.- Muy aceptable

Criterio de validez	Puntuación					Argumento	Observaciones y/o sugerencias
	1	2	3	4	5		
Validez de contenido					X		
Validez de criterio metodológico					X		
Validez de intención y objetividad de medición y observación					X		
Presentación y formalidad del instrumento				X			
<b>Total, parcial:</b>				4	15		
<b>TOTAL:</b>				19			

**Puntuación:**

De 4 a 11: No valida, reformular

De 12 a 14: No valido, modificar

De 15 a 17: Valido, mejorar

De 18 a 20: Valido, aplicar

<b>Apellidos y Nombres</b>	Colmenares Mayanga Wagner
<b>Título/Grado Académico</b>	Doctor
<b>Mención</b>	Investigación y Docencia



**VALIDEZ DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

**JUICIO DE EXPERTO**

"ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA PARA LA AGROEXPORTACIÓN EN EL ÁMBITO DEL SUB SECTOR DE RIEGO MAJÍN, CHONGOYAPE".

Responsable(s): Mg. Carmen Irene Santoyo Burgos Instrucción:

---



---



---

NOTA: Para cada criterio considere la escala de 1 a 5 donde:

1.- Muy poco	2.- Poco	3.- Regular	4.- Aceptable	5.- Muy aceptable
--------------	----------	-------------	---------------	-------------------

Criterio de validez	Puntuación					Argumento	Observaciones y/o sugerencias
	1	2	3	4	5		
Validez de contenido					X		
Validez de criterio metodológico				X			
Validez de intención y objetividad de medición y observación					X		
Presentación y formalidad del instrumento					X		
<b>Total, parcial:</b>				4	15		
<b>TOTAL:</b>					<b>19</b>		

**Puntuación:**

- De 4 a 11: No valida, reformular
- De 12 a 14: No valido, modificar
- De 15 a 17: Valido, mejorar
- De 18 a 20: Valido, aplicar

Apellidos y Nombres	Santoyo Burgos Carmen Irene
Título/Grado Académico	Maestra
Mención	Investigación y Docencia

**Tabla 1***Descripción del Esquema Hidráulico del Canal de Distribución Majin de Modo General*

N.º orden	Nombre de canal	Tipo de canal	Infraestructura	Usuario (U)	Longitud (L=Km.)	Caudal (Q=m3/seg.)	Área bajo riego (ha)	Cultivos
1	Chaquiras	L2	Sin revestir	74	4,212	0,400	175,2055	Varios
2	Palo Blanco	L2	Sin revestir	61	2,331	0,200	140,646	Varios
3	Roalcaba	L2	Sin revestir	5	1.382	0,200	18,92	Varios
4	Mojonazgo	L2	Sin revestir	25	0,064	0,200	42,8238	Varios
5	San Juan	L2	Sin revestir	13	2,874	0,200	49,7712	Varios
6	Alberto	L2	Sin revestir	50	2,644	0,200	31,9959	Varios
7	Chepa	I2	Sin revestir	7	0,851	0,200	20,60	Varios
8	Perales	L2	Sin revestir	7	0,939	0,200	3,57	Varios
9	Mirador	L2	Sin revestir	28	8,657	0,400	5,7017	Varios
10	Quiroz	L2	Sin revestir	2	1,286	0,200	6,137	Varios
11	San José	L2	Sin revestir	1	1,108	0,200	1,422	Varios
12	Zuly	L2	Sin revestir	3	0,410	0,200	7,85	Varios
13	Mundaca	L2	Sin revestir	2	1,210	0,200	3,87	Varios
14	Montalvo	L2	Sin revestir	2	1,887	0,200	4	Varios
15	Cerrillos	L2	Sin revestir	63	2,27	0,200	216,698	Varios
-	Majín - Paredones	L1	Revestido	343	11,52	1,5	1461,306	Varios

**Tabla 2***Descripción del Esquema Hidráulico del Canal de Distribución Majin - Modo Especifico*

N.º Orden	Nombre de Canal	Tipo de Canal	Infraestructura	Usuario (U)	Longitud (L=Km)	Caudal (Q=M3/Seg.)	Área Bajo Riego (Ha)
1	Chaquiras	L2	Sin revestir	74	4,212	0,400	175,2055
	Menor	L3	Sin revestir	3	0,598	0,200	9,29
	Vera	L3	Sin revestir	4	0,553	0,200	72,955
	Terrones	L3	Sin revestir	1	0,513	0,200	4,1598
	Fernández	L3	Sin revestir	3	0,651	0,200	18,533
	Bernardino	L3	Sin revestir	10	1,725	0,200	76,9822
2	Palo Blanco	L2	Sin revestir	61	2,331	0,200	140,8461
	Rojas	L3	Sin revestir	2	0,756	0,200	106,7767
	Sánchez Irigoin	L3	Sin revestir	6	1,027	0,200	12,799
3	Roalcaba	L2	Sin revestir	5	1,382	0,200	18,92
4	Mojonazgo	L2	Sin revestir	25	0,064	0,200	42,8238
	Mundaca	L3	Sin revestir	7	1,543	0,200	74,3203
	Rufasto	L3	Sin revestir	6	4,368	0,200	22,2192
5	San Juan	L2	Sin revestir	13	2,874	0,200	49,7712
6	Alberto	L2	Sin revestir	50	2,644	0,200	31,9959
	Zapata	L3	Sin revestir2	3	1,564	0,200	127,175

**Tabla 2**

Descripción del Esquema Hidráulico del Canal de Distribución Majin - Modo Especifico

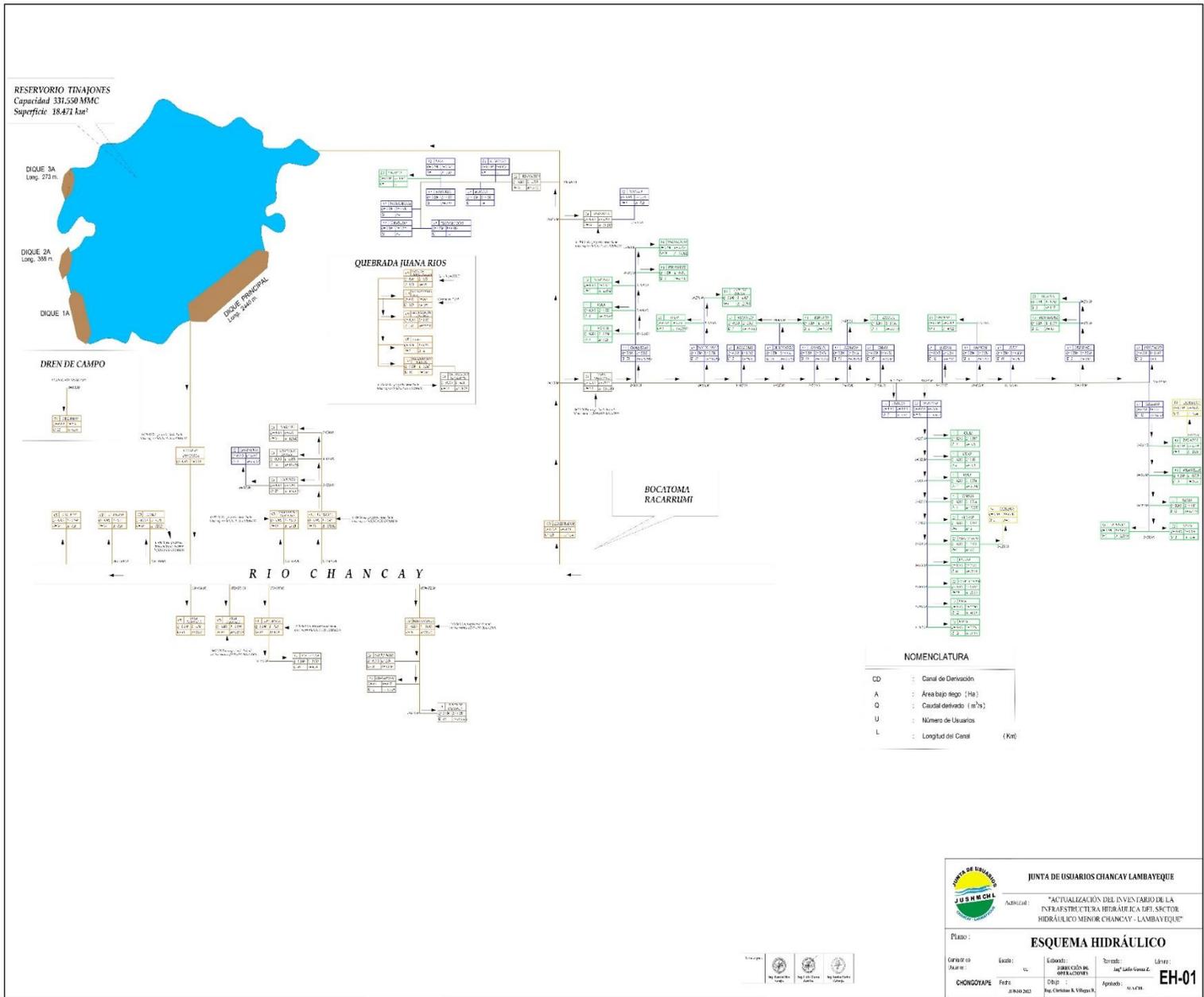
N.º Orden	Nombre de Canal	Tipo de Canal	Infraestructura	Usuarios (U)	Longitud (L=Km)	Caudal (Q=M3/Seg.)	Área Bajo Riego (Ha)
7	Chepa	L2	Sin revestir	7	0,851	0,200	20,60
8	Perales	L2	Sin revestir	7	0,939	0,200	3,57
9	Mirador	L2	Sin revestir	28	8,657	0,400	5,5717
	Cruz	L3	Sin revestir	3	0,387	0,200	7,85
	Ugaz	L3	Sin revestir	1	0,45	0,200	45,3
	Vera	L3	Sin revestir	1	0,751	0,200	1,4488
	Torres	L3	Sin revestir	3	0,714	0,200	7,3173
	Culqui	L3	Sin revestir	1	0,597	0,200	1
	Bustamante	L4	Sin revestir	2	1,273	0,200	6,3
	Cabrejos	L4	Sin revestir	1	0,831	0,200	1
	Juliana	L3	Sin revestir	16	1,072	0,200	83,09
	Campos Tenorio	L3	Sin revestir	10	0,639	0,200	50,00
	Inga	L3	Sin revestir	12	1,190	0,200	48,06
	Icclla	L3	Sin revestir	11	1,224	0,200	37,50
10	Quiroz	L2	Sin revestir	2	1,286	0,200	6,1337
11	San José	L2	Sin revestir	1	1,108	0,200	1,422
	San José I	L3	Sin revestir7	1	1,210	0,200	4,9231

Tabla 2

*Descripción del Esquema Hidráulico del Canal de Distribución Majín - Modo Específico*

<b>N.º Orden</b>	<b>Nombre de Canal</b>	<b>Tipo de Canal</b>	<b>Infraestructura</b>	<b>Usuarios (U)</b>	<b>Longitud (L=Km)</b>	<b>Caudal (Q=M3/Seg.)</b>	<b>Área Bajo Riego (Ha)</b>
12	Zuly	L2	Sin revestir	3	0,410	0,200	7,85
13	Mundaca	L2	Sin revestir	2	1,210	0,200	3,87
	Fernández	L3	Sin revestir	1	1,579	0,200	0,5
	Felicita	L3	Sin revestir	1	1,383	0,200	1,52
14	Montalvo	L2	Sin revestir	2	1,887	0,200	4
15	Cerrillos	L2	Sin revestir	63	2,27	0,200	216.65
	Palacios	L3	Sin revestir	3	1,534	0,200	26,36
	Ermitaño	L4	Sin revestir	5	0,140	0,200	11,46
	Palomilla	L3	Sin revestir	5	0,553	0.200	25,38
	Reyes	L3	Sin revestir	2	0,685	0,200	1,8749
	Julca	L3	Sin revestir	1	0,596	0.200	2,64
	Peralta	L3	Sin revestir	1	1,068	0,200	2,5918
CD	Majín Paredones	L1	Revestido	459	11,52	1,500	1461,306

**Nota.** Elaboración propia extraído de Esquema Hidráulico elaborado por la Dirección de Operaciones de la JUSHCGL Año 2023.



**JUNTA DE USUARIOS CHANCAY LAMBAYEQUE**

ATRIBUCIÓN: "ACTUALIZACIÓN DEL INVENTARIO DE LA INFRAESTRUCTURA HIDRÁULICA DEL SECTOR HIDRÁULICO MENOR CHANCAY-LAMBAYEQUE"

**ESQUEMA HIDRÁULICO**

CHONGOTAPE Febr. 2010  
Ejecutado por: SUBIRCA S.A. (SOCIOS: S.A. S.A.)  
Diseñado por: Ing. Carlos R. Villegas R.  
Aprobado: S.A. S.A.

**EH-01**