

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Administración



**La capacidad asociativa y el potencial exportador, en los
productores de quinua, región Puno**

Tesis para obtener el Título Profesional de Licenciada en
Administración y Negocios Internacionales

Por:

Alexandra Ahumada Chambi

Asesor:

Mtro. Lucas Fernando Meza Revatta

Juliaca, diciembre de 2022

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA DEL INFORME DE TESIS

Mtro. Lucas Fernando Meza Revatta, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: **“LA CAPACIDAD ASOCIATIVA Y EL POTENCIAL EXPORTADOR, EN LOS PRODUCTORES DE QUINUA, REGIÓN PUNO”** constituye la memoria que presenta la Bachiller **Alexandra Ahumada Chambi** para obtener el título de Profesional de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales, cuya tesis ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en Juliaca, a los 13 días del mes de marzo del año 2023.



Mtro. Lucas Meza

Revatta

Asesor

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En Puno, Juliaca, Villa Chullunquiari, a los 28 día(s) del mes de diciembre del año 2022 siendo las 14:00 horas, se reunieron los miembros del jurado en la Universidad Peruana Unión Campus Juliaca, bajo la dirección del (de la) **presidente(a): Mtra. Ruth Gladys Choque Pilco**, el secretario: **MSc. Elmer Henry Lupaca Chata** y los demás miembros: **Mg. Wilfredo Oscar Sucapuca Mamani** y el asesor: **Mtro. Lucas Fernando Meza Revatta**, con el propósito de administrar el acto académico de sustentación de la tesis titulado: **La capacidad asociativa y el potencial exportador, en los productores de quinua, región Puno**, de (los) bachiller/es: **a) Alexandra Ahumada Chambi, b)**, conducente a la obtención del título profesional de: **Licenciada en Administración y Negocios Internacionales.**

(Denominación del Título Profesional)

El Presidente inició el acto académico de sustentación invitando al (a la) / a (los) (las) candidato(a)/s hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del jurado a efectuar las preguntas, y aclaraciones pertinentes, las cuales fueron absueltas por al (a la) / a (los) (las) candidato(a)/s. Luego, se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del jurado.

Posteriormente, el jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamensiguiente:

Bachiller (a): **Alexandra Ahumada Chambi**

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	15		Bueno	Muy Bueno

Bachiller (b):

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	

() Ver parte posterior*

Finalmente, el Presidente del jurado invitó al (a la) / a (los) (las) candidato(a)/s a ponerse de pie, para recibir la evaluación final y concluir el acto académico de sustentación procediéndose a registrar las firmas respectivas.

Presidente/a



Secretario/a

Asesor/a

Miembro

Miembro

Bachiller (a)

Bachiller (b)

Bachiller (c)

ÍNDICE GENERAL

Resumen	6
Abstract.....	7
1. Introducción.....	8
1.1. Capacidad Asociativa.....	10
1.2. Potencial Exportador	11
2. Materiales y Métodos	13
2.1. Diseño.....	13
2.2. Participantes	14
2.3. Instrumentos	14
2.4. Análisis de datos.....	16
3. Resultados.....	17
3.1. Resultados descriptivos	17
3.2. Análisis inferencial.....	19
3.3. Resultado modelo de regresión	20
4. Discusión	21
5. Conclusiones.....	23
Referencias	25

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Análisis de Fiabilidad.....	17
Tabla 2. Información Sociodemográfica	18
Tabla 3. Información Descriptiva de las Variables y Dimensiones	18
Tabla 4. Prueba de Normalidad	20
Tabla 5. Análisis Correlacional	20
Tabla 6. Resumen del modelo de Regresión	21
Tabla 7. Coeficiente de Regresión β (no estandarizados) y β (estandarizados).....	22

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Sumisión de Artículo	33
Anexo 2 Instrumento de Recolección de datos	34

La capacidad asociativa y el potencial exportador, en los productores de quinua, región Puno

The associative capacity and the export potential, in the quinoa producers, Puno region

Alexandra Ahumada Chambi ¹

^aEP. Administración, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión

Resumen

Las malas condiciones de infraestructura y la falta de capacidades para el crecimiento en exportación afectaron el desempeño exportable. La ausencia de integración y fortalecimiento de pequeños productores agrarios en cadenas productivas, afecto el desarrollo de creación de medianas empresas agrarias (cooperativas, asociaciones y/ o centros de acopio). El artículo tuvo como objetivo determinar la relación entre la capacidad asociativa y el potencial exportador en los productores de quinua, de la región Puno. El enfoque fue cuantitativo, de tipo descriptivo correlacional, de diseño no experimental transversal. Se estableció una muestra de tipo no probabilístico por conveniencia teniendo un total de 360 productores. El instrumento estuvo compuesto por 32 preguntas, (16 variable capacidad asociativa y 16 potencial exportador). Los datos fueron procesados y analizados con los parámetros del coeficiente de correlación Rho de Spearman. Como resultado se obtuvo ($\rho = ,299$, $p < ,01$), lo cual muestra una relación positiva directa y relativamente significativa entre la capacidad asociativa y el potencial exportador, de esta manera se afirma la hipótesis general. En secuencia, se concluye que existe dependencia entre las variables; sin embargo, es necesaria una inducción en producción de quinua y capacitación profesional con enfoque de exportación. La baja iniciativa de asociación es consecuente de falta de habilidades, comunicación y liderazgo.

Palabras clave: capacidad asociativa, potencial exportador, quinua, producción

Abstract

Poor infrastructure conditions and the lack of capacities for export growth affected exportable performance. The lack of integration and strengthening of small agricultural producers in productive chains affected the development of the creation of medium-sized agricultural companies (cooperatives, associations and/or collection centers). The objective of the article was to determine the relationship between the associative capacity and the export potential of quinoa producers in the Puno region. The approach was quantitative, of a descriptive correlational type, of a non-experimental cross-sectional design. A non-probabilistic sample was established for convenience, having a total of 360 producers. The instrument consisted of 32 questions (16 associative capacity variable and 16 export potential). The data were processed and analyzed with the parameters of Spearman's Rho correlation coefficient. As a result, ($\rho = .299$, $p < .01$) was obtained, which shows a direct and relatively significant positive relationship between the associative capacity and the export potential, thus confirming the general hypothesis. In sequence, it is concluded that there is a dependency between the variables; however, an induction in quinoa production and professional training with an export focus is necessary. The low association initiative is a consequence of a lack of skills, communication and leadership.

Keywords: associative capacity, export potential, quinoa, production

1. Introducción

La quinua con nombre científico (*Chenopodium quinoa*) es un alimento completo, requerida para la nutrición humana; tiene alto valor en polifenoles, fitoesteroles y flavonoides, que de la misma manera funciona como terapéutico y farmacéutico (Vargas, Arteaga y Cruz, 2019). El sector agrícola productivo del Perú tiene demanda a nivel mundial, debido a los productos con alto valor nutricional y variedad; sin embargo, los productores agropecuarios viven en una costumbre en la manera que comercializan sus productos, evitando costos de flete entre otros; este sistema de ventas crea una desventaja competitiva (Acevedo y Munera, 2021). El tradicional manejo agrícola convencional, causa pérdidas de las propiedades y capas superficiales del suelo, manifestando infertilidad y perjudicando en los cultivos, lo conlleva a que los productos no se desarrollen en su totalidad y no sean 100% orgánicos (Salcedo, Canihua y Samaniego, 2022).

El Perú se consolida como el primer exportador de quinua a nivel mundial, las principales zonas de producción son Puno; con 44%, seguida por Ayacucho con 17.6% (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego [MDAR], 2021). Puno es uno de los principales productores de quinua, de las cuales Estados Unidos y Canadá son importadores principales. Estados Unidos lidera como comprador mundial de quinua con 33.3% del total US\$101.2 millones, seguida por Canadá 9.4% y Alemania 9.4% (CIEN, 2021).

El desarrollo sostenible involucra la responsabilidad social, que, como organización debe implementar las empresas enfocadas en la agricultura con mercado internacional, así mismo deberán de cumplir con los requisitos mínimos para su certificación en distintas nominaciones; el más resaltante es el certificado de calidad, este último mantiene a las organizaciones en competitivas para las exportaciones (Briones, Vilema y Mendoza, 2019). Es necesario exhortar a los agricultores, a formar cooperativas y /o asociaciones con enfoque a medianas empresas agrarias.

La gestión organizacional prospera cuando el trabajador se compromete con la empresa y los objetivos organizacionales (García, 2017). Los productores agrícolas identificaron dos factores importantes para este desarrollo: la capacitación en cultivo y tratado de tierra y la asistencia técnica que tiene que ver con la adopción de nuevas tecnologías (Astudillo, Maldonado, Segura y Pallac, 2020).

La dificultad en el comercio agrícola se debe a la insuficiencia de capacitación y promoción de los productos nacionales, la mayoría de los productores no cuentan con un sustento económico para cumplir con las expectativas de exportación (Maza, 2020), esta dificultad se expone a nivel nacional, dado que existe un bajo nivel organizativo en los productores de quinua, a su vez, no cumplen los mínimos estándares sanitarios y fitosanitarios; el estado peruano, por su parte, no interviene en el mejoramiento de infraestructura de los puertos, en la creación de MYPES (Micro y Pequeñas Empresas) con certificación e inversión agroindustrial (Salcedo, Salcedo, Ríos, Aquino y Cabrera, 2021). Por otro lado, el gobierno, apoyó económicamente en la producción de quinua, fomentando la investigación y mejoras, pero la consideración a los productores y exportadores fue muy limitada (Andrango y Bellemare, 2020).

Durante la pandemia muchos cultivos con enfoque de exportación como la quinua estuvieron en temporada de cosecha, la dificultad que se identificó fue la falta de logística desde la partida hasta el punto de llegada. Las asociaciones nuevas desconocían de todo este proceso y aun más el precio de la quinua disminuyó y quedando muchos productos en almacén (López, Rodríguez y Fernández, 2020). Para hacerle frente a estas dificultades, se deberán crear asociaciones especializadas en mercadeo internacional teniendo la participación de sus productores.

Sin embargo, la agricultura, también puede repercutir positivamente en la pobreza, dada una situación mejorable en los cultivos, en las ventas y en la búsqueda de nuevos mercados para su

exportación (Quiñonez, 2019). La globalización influye en las organizaciones, su adaptación conlleva cambios dentro su estructura y su competencia. El realizar un análisis PESTEL (Político, Ecológico, Social, Tecnológico y Legal) e innovación tecnológica disminuirá las debilidades y fortalecerá las competencias de mercado (Colina y Albites, 2020).

1.1. Capacidad Asociativa

La capacidad asociativa es la parte intrínseca del ser humano, que busca asociarse e insertarse en una actividad que no posee, a su vez, el individuo concreta un objetivo de manera grupal con el fin de minimizar riesgos (Eras 2020). La capacidad de asociarse también da la fuerza para lograr ser una organización realizada comprometida y junto a ello alcanzar objetivos a corto y largo plazo. Sin embargo, el cooperativismo es un asunto de superación, este ayuda a mantener transacciones transparentes, al igual que la capacidad asociativa, les permitirá identificar nuevas estrategias de comercialización (De Arce y Mateo, 2018). La asociación es una organización formal para los productores agrarios denominado: asociaciones, cooperativas, entre otras, relacionado a un fin económico agrarios (Vásquez y Zapata, 2015).

El trabajo en equipo es asertivo, porque organiza, transforma, se enfoca en la productividad y logro de objetivos (Ayovi, 2019). La articulación comercial se fundamenta en la oferta y la demanda de un bien o servicio, para incrementar la participación del mercado a través de la empresa (Pfoccori, 2017). Para afrontar las amenazas externas, es necesario innovar estrategias de capacitación y coaching de forma grupal, de esta manera, la interacción entre los participantes del grupo hace que su aprendizaje sea más óptima y modifica su comportamiento (Reyes y Alfonso, 2020). Estas estrategias de aprendizaje continuo y cooperación, contribuye ala capacidad asociativa y al inicio de nuevas asociaciones. En general, todas las producciones agrícolas se dividen en dos secciones: cultivos alimentarios y cultivos comerciales, la quinua pertenece a la sección alimentarios (Saqib, Arshad y Xin, 2018). También se requiere de habilidades de negociación,

organización y liderazgo, para sacar a flote las fortalezas e intensificar estrategias para convertir las debilidades en oportunidades.

1.2. Potencial Exportador

Es la intención de sacar lo mejor del producto exportado, con un sistema de calidad. Es vital el potencial exportador para ser incluidos en el mercado internacional con características imprescindibles como la capacidad en la producción, gestión económica, financiamiento y logística (Rojas, 2015). El potencial exportador es la capacidad de destacar un producto estrella predominante en el lugar de origen y ser potencializado en el mercado internacional, haciendo que naciones extranjeras estén encantados con las bondades del producto (Duran, 2021).

El producto agrario peruano, es clave en el dinamismo de la economía global, debido a su diversidad y potencial producto exportable (Barrientos, Victoria y Escudero, 2020). La caracterización del potencial exportador se basa en identificar la ventaja competitiva y las oportunidades del mercado (De la Hoz y López, 2017). Es por ello que el apalancamiento financiero es una ventaja competitiva, debido a que genera valor a largo plazo (Restrepo, Venegas, Portocarrero y Camacho, 2017).

El potencial exportador influye al penetrar a un mercado internacional, destacando sus capacidades, como: la producción, gestión de financiamiento y la gestión logística; el integrarse al comercio internacional aumenta la eficiencia y promueve la cadena productiva en el sector agrícola, que en efecto al mercado nacional conlleva un bajo valor agregado; sin embargo, en el mercado internacional mantiene un alto valor intrínseco (Errecart, 2019). Cabe destacar que el comercio agrícola está vinculado con la economía como país, y el crecimiento demográfico está afecto a más cultivos, por consecuencia el movimiento económico, crea ventaja en las exportaciones (Infante, Ortega y López, 2021).

Rodríguez, Martínez & David (2018) realizaron el trabajo de investigación titulado “Oportunidades Comerciales de exportación de quinua a mercados canadienses”, teniendo como objetivo analizar las posibilidades que tiene la producción y la comercialización internacional de la quinua en el mercado canadiense. El tipo de investigación, fue analítico descriptivo y su mayor resultado fue: las operaciones comerciales de alimentos (quinua) en Canadá han cambiado significativamente debido al alto índice (valor nutricional) de adultos mayores en factor salud lo que conlleva a consumir alimentos orgánicos.

Chafla, Castelo y Avalos (2022) realizaron el trabajo de investigación “Previsión financiera de organizaciones bajo modelos asociativos para exportación, caso quinua” con el objetivo de mejorar la rentabilidad organizacional. El tipo de investigación realizado fue de enfoque mixto a nivel exploratorio y descriptivo relacionando la operatividad organizacional y su desempeño financiero de diseño no experimental y transversal. Los resultados mostraron que no existe un control en los recursos financieros, no cumplen las metas financieras y como consecuencia no mejora la rentabilidad de la empresa.

Ollachica y Che Piu (2022) realizaron el trabajo de investigación “Relación entre la asociatividad y la exportación de quinua a EE.UU., de la asociación de los productores agropecuarios orgánicos Quillunza , la Unión Cotahuasi, Arequipa – 2021” con el objetivo de analizar el nivel de relación entre la asociatividad y la exportación de quinua. El tipo de investigación fue descriptivo correlacional de corte transversal no experimental y enfoque mixto. Los resultados mostraron que si existe relación entre asociatividad y exportación de quinua con un valor de 70.9%, deduciendo que mantiene un efecto positivo en la variable dependiente y que los factores organizacionales, productivos y económicos en una asociación, impulsan a su crecimiento que conlleva un intercambio en tecnología e innovación con entidades públicas y privadas.

Dado los resultados de investigaciones anteriores, con tipo de investigación descriptiva correlacional, da indicios de que el resultado esperado entre las variables capacidad asociativa y potencial exportador mediante la hipótesis la correlación sea significativa. Asimismo, consideramos las variables “Capacidad Asociativa y el potencial exportador” con el objetivo de describir la correlación descriptiva y predictiva a través de la regresión lineal. El proceso dentro de la producción de quinua en sus productores se emplea en gestionar calidad en cada paso, desde la siembra hasta la cosecha.

El comercio internacional, proveedores y empresas terceras son parte del funcionamiento en organizaciones exportadoras; puesto que la quinua se consolida como el principal producto a exportar en el Perú, con un 95.3% (Centro de Investigación de Economía y Negocios [CIEN], 2021). Avilés y Jacinto (2020) indican que la rentabilidad agrícola impone la eficacia y eficiencia de los productores, para consigo cumplirlas metas propuestas y en conjunto incrementar ingresos. Pese a la pandemia, el Perú y sus regiones no dejaron de exportar (Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo, [CPPET], 2021)

2. Materiales y Métodos

2.1. Diseño

El estudio corresponde a una investigación de enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo correlacional, de diseño no experimental transversal, dado que los datos fueron recopilados en un solo momento y no se manipularon, sino que fueron observadas y analizadas.

Los métodos cuantitativos se basan en una característica principal, y es el positivismo que da énfasis en la precisión de los procedimientos en su medición (Cadena, Rendón y Aguilar 2017). El método cuantitativo también es subjetiva e intersubjetiva Guevara, Verdesoto y Castro (2020)

refiere que el objetivo de las investigaciones descriptivas, es descubrir las características de un conjunto determinado de fenómenos, lo cual se establece un sistema donde mantiene una estructura, dando como resultado una información sincronizada y adaptable para comparar con otras investigaciones. La investigación correlacional, tiene el fin de medir el grado de relación que existe entre dos o más variables (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

2.2. Participantes

La población está conformada por 5661 personas en la región Puno (distrito Cabana), según, (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2021), de las cuales 360 productores participaron de forma voluntaria. Se estableció una muestra de tipo no probabilístico por conveniencia, dado que permite seleccionar de acuerdo al tema de investigación.

2.2.1. Criterios de inclusión:

- Personas mayores de 25 años a más
- Personas dedicadas a la producción de quinua

2.2.2. Criterios de exclusión:

- Personas menores de 25 años
- Personas no dedicadas a la producción de quinua

2.3. Instrumentos

El propósito del cuestionario es obtener resultados estadísticos de una población y no describirlos de manera individual (Pimienta, 2000). Se aplicó el instrumento titulado “Cuestionario para medir la capacidad Asociativa y potencial exportador”, por lo que estuvo expuesto a modificaciones relacionado al tema de investigación (producto y lugar). La recolección de fue aplicada en la población de estudio de forma anónima, con datos sociodemográficos adicionales, como: nivel de escolaridad, genero, edad y el origen de los recursos que destina para la producción.

2.3.1. Capacidad Asociativa: Elaborado por Villano y Villegas (2019), está compuesto por tres dimensiones: Manejo productivo asociado, Manejo organizativo y articulación comercial, la cual evalúa el trabajo en equipo organizado, productivo y comercial. Las alternativas de respuesta: Variable 1; ítems 1 – 4, Nunca (1), ocasionalmente (2), frecuentemente (3); ítems 5, No conozco

(1), conozco más o menos (2), si conozco (3); ítems 6 – 11, Nunca (1), ocasionalmente (2), frecuentemente (3); ítems 12, sin importancia (1), moderadamente (2), importante (3); ítems 13, en desacuerdo (1), indeciso (2), de acuerdo (3); ítem 14, Nunca (1), ocasionalmente (2), frecuentemente (3); ítems 15 – 16, en desacuerdo (1), indeciso (2), de acuerdo (3). Respecto a la confiabilidad de alfa de Cronbach se obtuvo un resultado positivo de (.964) respaldando una confiabilidad alta, con un coeficiente de alfa de .900 a .999. Relacionado a los baremos con puntaje mínimo 16 y máximo 48 para la variable.

2.3.2. Potencial Exportador: Elaborado por el mismo autor, está compuesto por dos dimensiones: análisis del producto para la exportación y gestión organizacional, la cual evalúa la gestión estratégica en producción y calidad en procesos de exportación. Las alternativas de respuesta son: Ítems 1, Nunca (1), ocasionalmente (2), frecuentemente (3); ítems 2, Nunca (1), ocasionalmente (2) (una vez al año), frecuentemente (3) dos veces al año; ítems 3, bajo (1), medio (2), alto (3); ítems 4, sin importancia (1), moderadamente importante (2), importante (3); ítems 5 – 6, Nunca (1), ocasionalmente (2), frecuentemente (3); ítems 7 – 9, No conozco (1), conozco más o menos (2), si conozco (3); ítems 10 – 11, Nunca (1), ocasionalmente (2), frecuentemente (3); ítems 12, bajo (1), medio (2), alto (3); ítems 13, bajo (1) (menos de 1000 kg), medio (2) (1000 a 2500 kg a más, alto (3); ítems 14, Nunca (1), ocasionalmente (2), frecuentemente (3); ítems 15, bajo (1) (menos de 1000 kg), medio (2) (1000 a 2500 kg a más, alto (3); ítems 16, Nunca (1), ocasionalmente (2), frecuentemente (3).). Respecto a la confiabilidad de Alfa de Cronbach se obtuvo un resultado positivo de (.966) respaldando una confiabilidad alta, con un coeficiente de alfa de

,900 a ,999.Relacionado a los baremos con puntaje mínimo 16 y máximo 48 para la variable.

2.4. Análisis de datos

Los datos estadísticos fueron procesados en el software estadístico SPSS v 24, donde se obtuvieron los resultados descriptivos y de correlación. Los resultados descriptivos se expresaron en tablas de media, asimetría y curtosis, posteriormente se realizó la prueba de normalidad de kolmogorov – Smirnov lo que permitió determinar el análisis estadístico Rho de Spearman. Por último, para evaluar el efecto de la variable independiente sobre la variable dependiente se realizó un análisis de coeficiente de regresión B (no estandarizados) y β (estandarizados).

Martínez (2009) infiere que el Rho de Spearman, es un coeficiente la cual mantiene una medida de familia lineal, donde se da por rangos, números de orden de cada grupo de sujetos y compara dichos rangos.

Tabla 1.

Análisis de Fiabilidad

Instrumento	Cronbach	Ítems
Capacidad asociativa	0.841	16
Potencial exportador	0.825	16

Fuente 1: Elaboración propia

En la tabla 1, se observa el análisis de fiabilidad según Alfa de Cronbach, mostrando el resultado de capacidad asociativa ,841 y en el potencial exportador ,825. Siendo estos resultados mayores a 7; por lo tanto, se asume que ambos instrumentos son confiables para ser usados en poblaciones similares.

3. Resultados

3.1. Resultados descriptivos

Tabla 2.

Información Sociodemográfica

	(n=360)	Frecuencia	%
Nivel de Escolaridad	Sin estudios	9	3%
	Primaria incompleta	147	41%
	Primaria completa	69	19%
	Secundaria incompleta	96	27%
	Secundaria completa	29	8%
	N.A.	10	3%
Género	Femenino	285	79%
	Masculino	75	21%
Edad	25 años a 34 años	69	19%
	35 años a 44 años	103	29%
	45 años a 54 años	107	30%
	Más de 55 años	81	23%
	Propios	248	69%
Cuál es el origen que destina para la producción	Créditos	33	9%
	Préstamos con conocidos	20	6%
	Producto de una asociatividad	4	1%
	Otros	55	15%

Fuente 2: Elaboración propia

En la tabla 2, de los 360 productores encuestados, el 41% indica que tienen estudios con primaria incompleta, el 79% son mujeres, el 30% tiene entre 45 a 54 años; finalmente, el 69% indica que la producción es propia.

Tabla 3.

Información descriptiva de las variables y dimensiones

	Media	DE	Asimetría	Curtosis
Capacidad asociativa	1.93	0.18	-0.090	-0.110
Manejo productivo asociado	2.18	0.21	-0.423	0.419
Manejo organizativo	1.79	0.31	-0.252	-0.307
Articulación comercial	1.61	0.38	0.093	-0.244
Potencial exportador	1.95	0.17	-0.006	-0.175
Análisis del producto para la exportación	1.99	0.21	-0.468	0.321
Gestión organizacional	1.94	0.23	0.236	-0.029

Fuente 3: Elaboración propia

En la tabla 3, se presenta los resultados descriptivos, en la variable capacidad asociativa, el promedio ponderado más grande está en la dimensión manejo productivo asociado (2.18 ± 0.21), y también con menor variabilidad, la dimensión con menor promedio es la articulación comercial (1.61 ± 0.38). En la variable potencial exportador, la dimensión con mejor promedio es análisis del producto para la exportación (1.99 ± 0.21) y la dimensión con menor promedio es gestión organizacional (1.94 ± 0.23). Entre las dos variables, el potencial exportador tiene un mejor promedio. Los resultados de asimetría en su mayoría son negativos, los cual nos indica que las respuestas estuvieron sobre todo en las categorías mayores, además que no sobrepasan del valor absoluto de 1.5, es decir se encuentran entre -1.5 y 1.5, por lo que no existe valores atípicos, mientras que en la curtosis los valores están entre -1.5 y 1.5, por lo que se estima que la variabilidad está dentro de la distribución normal. También mencionar que, al realizar la prueba de normalidad, los valores de p son menores a 0.05 ($p < 0.05$), por lo tanto; la distribución de las variables no es normal, como se muestra en la tabla 4.

Dado los resultados se deduce que los productores de quinua tienen un conocimiento regular en cuanto a la capacidad asociativa, por la menor variabilidad de la dimensión articulación comercial y un conocimiento bueno en cuanto al potencial exportador por el promedio superado de la dimensión análisis del producto para la exportación.

3.2. Análisis inferencial

Tabla 4.

Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	gl	p valor
Capacidad asociativa	0.082	360	0.000
Manejo productivo asociado	0.180	360	0.000
Manejo organizativo	0.145	360	0.000
Articulación comercial	0.269	360	0.000
Potencial exportador	0.083	360	0.000
Análisis del producto para la exportación	0.213	360	0.000
Gestión organizacional	0.125	360	0.000

Fuente 4: Elaboración propia

En la tabla 4, el coeficiente estadístico Rho de Spearman de estadística no paramétrica en su prueba de normalidad (Kolmogorov-Smirnov) dio un resultado de $P < ,05$; quiere decir, que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, relativamente es positivo. Debido a que en el cuestionario “Cuestionario para medir la capacidad Asociativa y potencial exportador” mostraba solo tres alternativas.

Tabla 5.

Análisis correlacional

	Capacidad asociativa	Manejo productivo asociado	Manejo organizativo	Articulación comercial	Potencial exportador
Capacidad asociativa	1				
Manejo productivo asociado	,553**	1			
Manejo organizativo	,719**	0.045	1		
Articulación comercial	,518**	0.027	,140**	1	
Potencial exportador	,299**	0.145	,279*	,233*	1

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

**.. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente 5 Elaboración propia

En la tabla 5, se presenta la relación entre la capacidad asociativa, y el potencial exportador, se observa una relación positiva directa y relativamente significativa ($Rho = ,299, p < ,01$). Por otro lado, se presenta la relación entre el manejo productivo y el potencial exportador, se observa que, no existe una relación ($Rho = ,145, p > ,05$). Así mismo, se presenta los resultados de la relación entre manejo organizativo y el potencial exportador, se encontró una relación significativamente débil positiva y directa ($Rho = ,279, p < ,05$). También se presenta la relación entre la articulación comercial y el potencial exportador, se encontró una relación significativamente débil positiva y directa ($Rho = ,233, p < ,05$). Por último, la dimensión manejo organizativo de la variable capacidad asociativa, es la que tuvo un mayor efecto positivo en la variable potencial exportador ($Rho = ,279, p < ,05$)

3.3. Resultado modelo de regresión

Tabla 6.

Resumen del modelo de regresión

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	EE	F	p valor
1	,135 ^a	0.018	0.010	2.666	3.196	0.043

a. Predictores: (Constante), Articulación comercial, Manejo productivo asociado, Manejo organizativo

Fuente 6: Elaboración propia

En la tabla 6, se presenta el resumen del modelo de regresión, donde el R cuadrado ajustado (coeficiente de determinación ajustado) es igual a ,010, lo que indica que la variabilidad del potencial exportador es explicada en un 10%, por las dimensiones de la capacidad asociativa que son, el manejo productivo asociado, el manejo organizativo y la articulación comercial. El resultado de la prueba F es de 3.196, con un p valor de ,043 ($p < ,05$), lo que indica que existe una relación lineal entre las variables; es decir, las dimensiones de capacidad asociativa se asocian en un 10% a la variable potencial exportador y un 90% donde existen otras variables que influyen en el

potencial exportador.

Tabla 7.

Coefficiente de regresión B (no estandarizados) y β (estandarizados)

	B	Desv.Error	B	t Student	p valor
(Constante)	29.077	1.687		17.231	0.000
Manejo productivo asociado	0.017	0.094	0.010	0.185	0.853
Manejo organizativo	0.143	0.077	0.098	1.978	0.041
Articulación comercial	0.188	0.124	0.080	1.583	0.048

a. Variable dependiente: Potencial exportador

Fuente 7: Elaboración propia

En la tabla 7, se presenta los resultados de análisis de regresión, donde los coeficientes estandarizados β son (,010, ,098 y ,080), siendo los resultados de las dimensiones manejo productivo asociado, manejo organizativo y articulación comercial, respectivamente, sin embargo, las dos dimensiones “manejo organizativo y articulación comercial” son significativas, con efecto positivo para el potencial exportador. Por su parte, la dimensión manejo productivo asociado no es significativa, sin efecto positivo para el potencial exportador.

4. Discusión

En relación a los resultados, se obtuvo un ($\rho = .299$, $p < .01$) aceptando la hipótesis nula. Estos resultados guardan relación tal como manifiesta Gutiérrez y Rodríguez (2021) “Asociatividad empresarial y la exportación directa de la artesanía cerámica del distrito de quinua, Ayacucho, 2021”; donde afirma que, sí existe una relación positiva entre asociatividad empresarial y exportación directa, con un coeficiente de Spearman de ,882. La capacidad asociativa si es asertiva al momento de adquirir y/o conseguir un bien común, porque organiza y transforma y se dirige hacia la productividad competitividad y logro de objetivos (Ayovi, 2019).

En relación al manejo productivo asociado y la variable potencial exportador se obtuvo un valor ($\rho = ,145$, $p > ,05$), l coeficiente de regresión B (no estandarizado) y β (estandarizados), la

dimensión manejo productivo asociado ($,853$) P valor, muestra una relación no significativa con efecto negativo en la variable potencial exportador, rechazando la primera hipótesis. Estos resultados no guardan relación de acuerdo a Mortocarrero y Berta (2020) “La productividad y exportación de palta hass de Prohass Perú 2020” lo cual muestra un valor $< ,028$, que indica que existe una correlación directa y positiva entre la productividad y la exportación. Por lo expuesto, los productores de quinua de la región están ausentes en el manejo productivo asociado a la exportación. Sin embargo, Fontalvo, De la Hoz y Morelos (2017) sostiene que la productividad va determinada por el manejo organizativo y de esta manera la gestión productiva, el movimiento humano, herramientas, instrumentos de trabajo, incurren a ser eficaz, donde demandan esfuerzo y calidad asociativa.

En relación del manejo organizativo y la variable potencial exportador se obtuvo un valor ($\rho = ,279, p < ,05$), el coeficiente de regresión B (no estandarizado) y β (estandarizados), la dimensión manejo organizativo ($,041$) P valor, siendo significativa, y con un efecto positivo para el potencial exportador aceptando la segunda hipótesis. Estos resultados guardan relación de acuerdo Palacios y Sánchez, (2021) “La relación entre los factores de competitividad y el potencial de exportación de las microempresas artesanales de la ciudad de Cajamarca, 2021” donde el coeficiente Rho de Spearman muestra un $,592$, lo que implica que existe una relación significativa y directa entre la competitividad y el potencial exportador. Dado estos resultados de significancia, Castro (2019) afirma que el manejo organizativo, perteneciente a la competitividad, incrementa la eficiencia de la exportación peruana, incentiva y gestionar el aprendizaje y crecimiento, crea valor en la organización, donde asegura el futuro hacia el éxito sin contar únicamente con los equipos tangibles.

En relación a la articulación comercial y la variable potencial exportador se obtuvo un valor ($\rho = ,233, p < ,05$), el coeficiente de regresión B (no estandarizado) y β (estandarizados), la

dimensión articulación comercial (,048) P valor, siendo significativamente débil, y con un efecto positivo en la variable potencial exportador, aceptando la tercera hipótesis. Estos resultados si guardan relación de acuerdo a Villano & Villegas (2019) “La capacidad asociativa y su relación con el potencial exportador de los pequeños productores de papa nativa en Centro Poblado de Taramba, Andahuaylas, Apurímac, 2019” El resultado obtenido, mediante el coeficiente de Rho de Spearman muestra un ,065, muestra una relación positiva muy débil entre las variables de estudio. Por lo tanto, existe deficiencia en capacitaciones y apoyo de las instituciones públicas y privadas. Además de ello, las capacidades se fortalecen a través del manejo y planificación y control de pequeñas y medianos productores, junto a las aptitudes, habilidades y destrezas se desarrollan eficientemente según SEE (2018, como se citó en De Loayza y Guzmán, 2021).

5. Conclusiones

La capacidad asociativa mantiene una correlación relativamente significativa y positiva en el potencial exportador, además, existe dependencia entre las variables capacidad asociativa y potencial exportador. Podemos afirmar que, es necesaria una adecuada inducción en la producción de quinua con enfoque a exportación. La baja iniciativa de asociarse es consecuente por habilidades, comunicación y liderazgo. Pero cabe precisar que, mantienen un conocimiento bueno sobre el potencial exportador.

En cuanto a la dimensión manejo productivo asociado de la variable capacidad asociativa no existe correlación significativa con efecto negativo en la variable potencial exportador en los productores de quinua de la región Puno. De esta manera, pueden existir otras dimensiones de otras variables que si tengan relación y efecto en el potencial exportador.

Respecto a la dimensión manejo organizativo de la variable capacidad asociativa mantiene una correlación significativamente débil y positiva con la variable potencial exportador en los productores de quinua de la región Puno. Donde afecta en un 10% al potencial exportador, con

ello se deduce que, existe una falta de organización, trabajo en conjunto, planeación en su producción y estar dispuestos en asociarse y 90% donde existen otras dimensiones que influyen en el potencial exportador.

Respectivamente la dimensión articulación comercial de la variable capacidad asociativa mantiene una correlación significativamente débil y positiva con la variable potencial exportador en los productores de quinua de la región Puno. Lo cual afecta en un 10% al potencial exportador, esto muestra la falta el apoyo de las instituciones públicas y privadas, recibir más perfeccionamiento agrícola y financiera. Existe un 90% donde existen otras dimensiones que influyen en el potencial exportador.

Referencias

- Acevedo Gonzalez, G. A., & Munera Ramirez , R. D. (21 de Agosto de 2021). Aproximación a un sistema asociativo de comercialización para productos agrarios de pequeños y medianos productores. *La sallista de Investigación*, 17(2), págs. 1794 - 4449.
doi:<https://doi.org/10.22507/rli.v17n2a12>
- Algalobo Tavera, B. P., & Pusse Monja, K. (2017). *Asociatividad como estrategia de desarrollo para laexportación*. Lambayeque: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.
<https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/1309/BC-TES-TMP-142.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Andrango, G., Jhonson , A., & Bellemare, M. (2020). Producción de quinua y potencial de crecimiento en Bolivia, *choices*, 35(4).
file:///C:/Users/hp/Downloads/cmsarticle_766%20(1).pdf
- Astudillo Miller, M., Maldonado Astudillo, R., Segura Pacheco, H. R., & Pallac Maldonado, Y. (2020). Cadenasde comercialización de mango y potencial exportador. *Revista mexicana de ciencias agrícolas*, 11(1). <https://www.scielo.org.mx/pdf/remexca/v11n1/2007-0934-remexca-11-01-111.pdf>
- Avilés Almeida, P. A., & Jacinto Campos, R. (15 de julio - Setiembre de 2020). Los efectos de la comunicación organizacional. ¿Influyen sobre la productividad de una PYME?. *E - IDEA Journal of business*, 2(7), p. 47 - 66.
<https://revista.estudioidea.org/ojs/index.php/eidea/article/view/52/89>
- Ayovi Caicedo, J. (Enero - Junio de 2019). Trabajo en equipo: clave del éxito de las organizaciones. *Revista científica ciencias economicas y empresariales* , 4(10), págs. 58 - 76. doi:10.23857/fipcaec.v4i10.39
- Barrientos Felipa, P., Victoria Bazan , N., & Escudero Cavero, B. (2020). Los productos agrarios peruanos y su perspectiva en el mercado indio1. *Latin America Journal of trade police*.
doi:ISSN 079-9668
- Brakman , S., Garretsen, H., Maarseveen , R., & Zwaneveld, P. (24 de junio de 2020). Heterogeneidad empresarial yexportaciones en el Países Bajos: identificación del potencial de exportación más allá de la productividadempresarial. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 29(1), p. 36 - 68.
doi:<https://doi.org/10.1080/09638199.2019.1631876>
- Briones Kusactay, V. H., Vilema Oscudero, S. F., & Mendoza Aviles, H. E. (enero de 2019). La responsabilidad socialde las productoras y exportadoras de mango en el Cantón Guayaquil.

- universidad y sociedad, 11(1), págs. 157 - 161. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v11n1/2218-3620-rus-11-01-157.pdf>
- Cadena Iñiguez, P., Rendon Mendel , R. R., Aguilar Avila, J., Salinas Cruz , E., Cruz Morales, F., & SangermanJarquin , D. (11 de noviembre de 2017). Métodos cuantitativos, métodos cualitativos o su combinación. *Revista mexicana de ciencias agrícolas*, 8 (7), págs. 1603 - 1617. doi:: 2007-0934
- Castro Diaz, D. (2019). *Potencial exportador de la Asociación de Artesanos Productores del Fundo El Fierro Arequipa, Perú, 2019*. Arequipa: Universidad Tecnológica del Perú. https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/4362/Denisse_Castro_Diaz_Trabajo_de_Inv_estigacion_Bachiller_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cely Torres, L. (2015). Posibilidades en el comercio internacional de la quinua: un análisis desde la perspectiva de la competitividad. *Equidad y desarrollo*, 24, págs. 119-137. doi:<https://doi.org/10.19052/ed.3683>
- Chafla Chucho, J. R., Chafla Granda, J. I., Castelo Salazar, A. G., & Avalos Peñafiel, V. G. (2022). Previsión Financiera de Organizaciones Bajo Modelos Asociativos para Exportación, Caso Quinua. *dialnet*, 7(2). doi:-e 2550-682X
- Colina Ysea, F., & Albites Sanabria , J. (2020). Aprendizaje e innovación: retos en las organizaciones del. *Desde el sur*, 12(1), págs. 167 - 176. doi:10.21142/DES-1201-2020-0011
- De Arce, A., & Mateo, G. (11 de noviembre de 2018). Juventudes, arraigo y pervivencia del cooperativismo agrario Agricultores Federados Argentinos, 1998-2016. *pilquen*, 21(5), págs. 1851 - 3123. <http://www.scielo.org.ar/pdf/spilquen/v21n5/v21n5a06.pdf>
- De la Hoz, E., & Lopez Polo, L. (Agosto de 2017). Aplicación de Técnicas de Análisis de Conglomerados y Redes Neuronales Artificiales en la Evaluación del Potencial Exportador de una Empresa. *Información Tecnológica*, 28(4), págs. 67 - 74. doi:10.4067/S0718-07642017000400009
- Loayza Conterno, N., & Guzman Mancilla, E. (2021). Influencia de los planes de articulación comercial. Lima.
file:///C:/Users/hp/Downloads/De%20Loayza_CN%20(2).pdf
- Duran Cardenas, D. (2021). *Relación entre la competitividad y el potencial exportador de una empresa exportadora de prendas de vestir de fibra de alpaca, cusco, 2021*. Lima:

- Universidad San Ignacio de Loyola.
<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/60a7908d-0233-4092-a0e6-f325c808030f/content>
- Eras Moreira, M. A. (2020). *Alcances y límites de la capacidad asociativa de las empresas públicas*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.
<https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7310/1/T3184-MDACP-Eras-Alcances.pdf>
- Errecart, V. (julio de 2019). El mercado internacional de la Quinoa comentarios sobre la experiencia de Bolivia. *Documentos de economía regional y sectorial - centro de economía regional* (65). doi: 2618-494XFontalvo
- Herrera, T., de la Hoz Granadillo, E., & Morelos Gómez, J. (Junio de 2018). La productividad y sus factores: incidencia en el mejoramiento organizacional. *Dimensión empresarial*, 15(2), págs. 47 - 60. doi: <http://dx.doi.org/10.15665/rde.v15i2.1375>
- García Huaman, K. (2017). *Gestión organizacional y satisfacción laboral de los trabajadores de la oficina regional de control de Huaraz - 2017*. Lima: Universidad César Vallejo.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/11964/garc%c3%ada_hk.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Guevara Alban, G., Verdesoto Arguello, A., & Castro Molina, N. (Julio de 2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Revista Científica mundo de la investigación y el conocimiento*, 4(3), págs. 163 - 173. doi:10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173
- Gutiérrez Andía, A. M., & Rodríguez Mendoza, Y. M. (2021). *Asociatividad empresarial y la exportación directa de la artesanía cerámica del distrito de Quinoa, Ayacucho 2021*. Lima: Universidad César Vallejo.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/75986/Gutierrez_AAM-Rodriguez_MYM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hernández Sampieri, R. (2014). Recolección de datos cuantitativos.
http://saludpublica.cucs.udg.mx/cursos/medicion_exposicion/Hern%C3%A1ndez-sampieri%20et%20al,%20Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20investigaci%C3%B3n,%202014,%20p%20194-267.pdf
- Infante Jiménez, Z., Ortega Gómez, P., & López Villaseñor, A. J. (17 de junio de 2021).

- Competitividad de los productos agrícolas estratégicos de México en América del Norte. *red de internacional de investigadores en competitividad*. doi:ISBN 978-607-96203-0-9
- Kevans Espinoza, M. M. (2021). *Relación entre la asociatividad y la competitividad empresarial de los pequeños productores de mandarina del distrito de huando, Huaral - Lima, periodo 2020*. Lima: Universidad San Martín de Porres.
https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/8055/velaochaga_ekj.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- López, G., Rodríguez, D., & Fernández, M. (22 de Abril de 2020). Reflexiones sobre la Agricultura Familiar en la época de Covid-19.
<https://blog.iica.int/sites/default/files/2020-05/Art%C3%ADculo%20Efectos%20Covid%2019%20completo.pdf>
- Martínez Ortega, M., Tuya Pendas, L., Martínez Ortega, M., & Abreu Pérez, A. M. (2009). El coeficiente de correlación de los rangos de Spearman, caracterización. *Revista habanera de ciencias médicas*, 8(2).
<http://www.revhabanera.sld.cu/index.php/rhab/article/view/1531>
- Maza Arraiza, A. (2020). *Impacto de las políticas gubernamentales en la producción y exportación de quinua en la región de Puno durante el periodo 2014 – 2018*. Lima: Universidad Tecnológica del Perú.
https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3333/Alondra%20Maza_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- MIDAGRI. (30 de junio de 2021). *MIDAGRI*.
<https://www.gob.pe/institucion/midagri/noticias/503162-midagri-quinua-es-el-principal-grano-de-exportacion-que-llega-a-50-paises-del-mundo-como-superfood>
- Miguel Silva, P., Waleed Khan, M., Crispim Massuela, D., & Khajehei, F. (2020). *Quinua (Chenopodium quinoa Willd.): una visión general de los potenciales del "grano de oro" y los* (Vol. 9). Alemania. doi: 10.3390/alimentos9020216
- Molina de Paredes, O. R. (2017). Rentabilidad de la producción agrícola desde la perspectiva de los costos reales: municipios Pueblo Llano y Rangel del estado Mérida, Venezuela. *visión gerencial* (2), págs. 217 - 232.
<https://www.redalyc.org/journal/4655/465552407013/html/>
- Mortocarrero Maravi, G. E., & Berta Hinostroza, M. (2020). La productividad y exportación de palta hass de Prohass Perú 2020. *Universidad Cesar Vallejo*.

- https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/60030/Portocarrero_MGE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Niebles Nuñez , L. (09 de marzo de 2018). *Capacidad asociativa como elemento impulsor de la gerencia exitosa*. Researchgate.
file:///C:/Users/hp/Downloads/CapacidaddeAsociativacomoelementoimpulsordelagerenciaexitosa%20(1). Pdf
- Ollachica Humpiri, N. S., Che Piu Mejia, S. (2022). *Relación entre la asociatividad y la exportación de quinua a EE.UU.. de la Asociación de productores agropecuarios orgánicos quillunza , la unión Cotahuasi, Arequipa – 2021*. Universidad Tecnológica del Perú.
file:///C:/Users/hp/Downloads/N.Ollachica_S.Chen%20Che%20Piu_Tesis_Titulo_Profesional_2022%20(2).pdf
- Pfoccori Salazar, S. (2017). *Relación entre articulación comercial y la competitividad de la cadena productiva del cuy en la provincia de Tacna*. Tacna: Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann.
file:///C:/Users/hp/Downloads/1032_2017_pfoccori_salazar_s_fcje_ingenieria_comercial.pdf
- Pimienta Lastra, R. (2000). Encuestas probabilísticas vs. no probabilísticas. *Política y cultura*(13), p. 263- 276.doi:0188-7742
- PROMPERU. (23 de Marzo de 2021). *Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo -PROMPERU*. <https://www.gob.pe/institucion/promperu/noticias/349637-mas-de-10-regiones-del-peru-incrementaron-sus-exportaciones-pese-a-la-pandemia>
- Quiñonez Florentin, F. (setiembre de 2019). Contribución del crecimiento agrícola a la reducción de la pobreza enParaguay. *proquest*. doi:Ann Arbor, MI 48106 – 1346
- Restrepo Morales, J. A., Venegas López , J. G., Portocarrero Sierra, I., & Camacho Vargas, a. (junio de 2017). Una aproximación financiera al potencial exportador de las comercializadoras internacionales de confecciones mediante un dupont estocástico. *revista facultad de ciencias económicas*, 25(1). doi: <http://dx.doi.org/10.18359/rfce.2653>
- Reyes Hernandez, J., & Alfonso Porraspita , D. (6 de Enero de 2020). Entrenamiento en liderazgo dinámico para directivos de empresas. Un desafío en la actual coyuntura económica. *coodes cooperativismo y desarrollo*, 8(1), p. 99 - 114. doi:2310-340X RNPS 2349

- Rizo Mustelier, M., Vuelta Lorenzo, D., Vargas Batis, B., & Villa Tabares, B. (octubre - diciembre de 2017). Estrategias de comercialización para la gestión de ventas en el mercado agropecuario estatal Ferreiro de Santiago de Cuba. *Ciencia en su PC* (4), p. 91 - 102. doi:1027-2887}
- Rodriguez Giraldo, A. M., Martinez Cordova, L., & David Tocora, J. (2018). Oportunidades comerciales de exportación de quinua a mercados canadienses. *Fundación universitaria Católica Lumen Gentium*.
https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/1510/OPORTUNIDADES_COMERCIALES_EXPORTACION_QUINUA_MERCADOS_CANADIENSES.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rojas Rúa, D. (2015). *Potencial exportador de las mypes de joyería de plata en la galería El Artesano, Huancayo - Junín, 2015*. Lima: Universidad Cesar Vallejo.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/17252/Rojas_RD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Salcedo Herrera, D., Salcedo Herrera, A., Ríos Campos, C., Aquino Trujillo, J., & Cabrera Torres, A. A. (2021). Restricciones del subsistema comercial de la quinua peruana de exportación. *South Florida Journal of Development*, 2(1), págs. 752 - 763. doi: 10.46932/sfjdv2n1-054
- Salcedo Mayta, S., Canihua Rojas, J., & Samaniego Vivanco, T. (08 de Agosto de 2022). Cultivos de cobertura asociados a quinua (*Chenopodium quinoa* Willd) en el Altiplano peruano: Reducción de la erosión, mejora de la salud del suelo y rendimiento agrícola. *Scientia Agropecuaria*, 13(3), págs. 2077 - 9917.
doi:<http://dx.doi.org/10.17268/sci.agropecu.2022.024>
- Saqib Irshad, M., Arshad, H., & Xin, Q. (2018). Competitividad del arroz paquistaní en el mercado internacional y potencial de exportación con el mundo global: un enfoque de gravedad de panel. *Cogent Economics & Finance*. doi:DOI: 10.1080/23322039.2018.1486690
- Vargas Zambrano, P., Arteaga Solorzano, R., & Cruz Viera, L. (2019). Análisis bibliográfico sobre el potencial nutricional de la quinua (*Chenopodium quinoa*) como alimento funcional. *Revista centro Azucar*, 46(4).
[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2223-48612019000400089#:~:text=La%20quinua%20\(Chenopodium%20Quinoa\)%2C,solo%20valor%20nutricional%20sino%20tambi%C3%A9n](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2223-48612019000400089#:~:text=La%20quinua%20(Chenopodium%20Quinoa)%2C,solo%20valor%20nutricional%20sino%20tambi%C3%A9n)

Vasquez Marrufo, P., & Zapata Medina, J. L. (2015). Estudio de los factores que influyen en la asociatividad de los productores de Mango del valle Motupe. *Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo*.

https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/27/1/TL_VasquezMarrufoPilar_ZapataMedinaJoseLuis.pdf

Villano Ludeña, R. B., & Villegas. Huamani, M. M. (2019). *La capacidad asociativa y su relación con el potencial exportador de los pequeños productores de papa nativa en centro poblado de taramba, Andahuaylas, Apurímac - 2019*. Arequipa: Universidad Tecnológica del Perú.

<https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/2576>

Zelada Chavarry, A. M. (2021). *La relación entre los factores de competitividad y el potencial de exportación de las microempresas artesanales de la ciudad de Cajamarca 2021*.

Cajamarca: Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo,
<http://repositorio.upagu.edu.pe/handle/UPAGU/2116>

Anexo 1

SUMISIÓN: ARTICULO “LA CAPACIDAD ASOCIATIVA Y EL POTENCIAL EXPORTADOR EN LOS PRODUCTORES DE QUINUA, REGIÓN PUNO”, en la Revista de Investigación en Comunicación y desarrollo “COMUNI@CCION”.

Alexandra Ahumada Chambi:

Gracias por enviar el manuscrito, "la Capacidad Asociativa y el Potencial Exportador, en los productores de Quinoa, región Puno." a Comuni@cción: Revista de Investigación en Comunicación y Desarrollo. Con nuestro sistema de gestión de revistas en línea, podrá iniciar sesión en el sitio web de la revista y hacer un seguimiento de su progreso a través del proceso editorial:

URL del manuscrito: <https://comunicacionunap.com/index.php/rev/authorDashboard/submission/796>

Nombre de usuario/a: al9927-ch

En caso de dudas, contacte conmigo. Gracias por elegir esta revista para publicar su trabajo.

Emilio Flores Mamani

--

Comuni@cción: Revista de Investigación en Comunicación y Desarrollo.

ISSN 2219-7168 | eISSN 2226-1478

E.P. Ciencias de la Comunicación - Facultad de Ciencias Sociales

Universidad Nacional del Altiplano

Av. Floral 1153, Código Postal 21001

Puno, Perú.

Anexo 2

UNIVERSIDAD PERUANA UNION ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Cuestionario para medir la Capacidad Asociativa y Potencial Exportador

Hola, mi nombre es Alexandra, estudiante de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Peruana Unión. Este cuestionario tiene como propósito levantar información sobre la Capacidad Asociativa con relación al potencial exportador.

Su participación es totalmente voluntaria y no será obligatoria llenar dicha encuesta si es que no lo desea. Si decide participar en este estudio, por favor responda el cuestionario, así mismo puede dejar de llenar el cuestionario en cualquier momento, si así lo decide.

Cualquier duda o consulta que usted tenga posteriormente puede escribirme a alexandra.ahumada@upeu.edu.pe

He leído los párrafos anteriores y reconozco que al llenar y entregar este cuestionario estoy dando mi consentimiento para participar en este estudio.

Acepto participar:

- a) Si
- b) No

SECCIÓN: SOCIODEMOGRÁFICO

I. Nivel de Escolaridad

- a) Sin estudios
- b) Primaria Incompleta
- c) Primaria Completa
- d) Secundaria Incompleta
- e) Secundaria Completa
- f) N.A

II. Genero

- a) Femenino
- b) Masculino

III. Edad

- a) 25 años a 34 años
- b) 35 años a 44 años
- c) 45 años a 54 años
- d) Mas de 55 años

IV. ¿Cuál es el origen de los recursos que destina para producción?

- a) Propios
- b) Créditos
- c) Préstamo con conocidos
- d) Producto de una asociatividad
- e) otros

VARIABLE 1: CAPACIDAD ASOCIATIVA

Dimensión A: Manejo productivo asociado

1	¿Usted comparte conocimientos sobre el cultivo de la quinua con los demás comuneros?	1. Nunca () 2. Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
2	¿La preparación del terreno la realiza en forma comunal ?	1. Nunca () 2. Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
3	¿En su comunidad comparten los recursos necesarios para la siembra de quinua?	1. Nunca () 2. Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
4	¿Con que frecuencia realiza usted el mantenimiento de su cultivo ?	1. Nunca () 2. Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
5	¿Conoce usted el tipo de plagas que más afectan a los cultivos de quinua?	1. No conozco () 2. Conozco más o menos () 3. Si conozco ()
6	¿Con cuánta frecuencia recibe la visita de profesionales para ayudar en la mejora de los cultivos?	1. Nunca () 2. Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
7	¿Usted ha recibido alguna orientación o capacitación de un profesional para el manejo del cultivo de quinua?	1. Nunca () 2. Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()

Dimensión B: Manejo organizativo

8	¿Existe coordinación entre los comuneros para el uso de agua ?	1. Nunca () 2. Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
9	¿Utiliza vehículos de carga (autos, camiones, camionetas, etc.) para transportar sus productos?	1. Nunca () 2. Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
10	¿Con cuánta frecuencia ha trabajado en conjunto con otros comuneros?	1. Nunca () 2. Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
11	¿Se ha realizado alguna vez planeación de su producción en su comunidad?	1. Nunca () 2. Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
12	¿Qué tan importante considera el trabajo en equipo coordinado en su comunidad ?	1. Sin importancia () 2. Moderadamente importante () 3. Importante ()
13	¿Estaría dispuesto a formar parte de una asociación de productores de quinua ?	1. En desacuerdo () 2. Indeciso () 3. De acuerdo

Dimensión C: Articulación comercial (clúster)

14	¿Alguna vez ha recibido apoyo de instituciones públicas o privadas para vender sus productos?	1. Nunca () 2. Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
15	¿Le gustaría recibir capacitaciones para vender su producto?	1. En desacuerdo () 2. Indeciso () 3. De acuerdo
16	¿Le gustaría asociarse con los vecinos para mejorar la rentabilidad de sus productos?	1. En desacuerdo () 2. Indeciso () 3. De acuerdo

VARIABLE 2: POTENCIAL EXPORTADOR

Dimensión A: Análisis del producto para la exportación

1	¿Utiliza Usted insumos químicos (fertilizantes, abonos, etc.) durante su proceso de producción?	1. Nunca () 2. Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
2	¿Con cuánta frecuencia produce quinua (roja, negra, blanca)?	1. Nunca () 2. Ocasionalmente (una vez al año) () 3. Frecuentemente (dos veces al año) ()
3	¿Cuál es el nivel de éxito de su producto en el mercado local?	1. Bajo 2. Medio 3. Alto
4	¿Qué importancia tiene para usted que su producto sea orgánico para ser vendido en otros países ?	1. Sin importancia () 2. Moderadamente importante () 3. Importante ()

5	¿Usted con cuanta frecuencia cosecha productos de primera calidad?	1.Nunca () 2 .Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
Dimensión B: Gestión organizacional		
6	Las personas que trabajan con usted en la en la producción de quinua ¿Están comprometidos para alcanzar los objetivos propuestos?	1.Nunca () 2 .Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
7	¿Conoce Usted el mercado de destino de su producto?	1. No conozco () 2. Conozco mas o menos () 3. Si conozco ()
8	¿Conoce Usted a que se refiere la palabra EXPORTACIÓN?	1. No conozco () 2. Conozco mas o menos () 3. Si conozco ()
9	¿Conoce usted el medio de transporte que se utilizapara la exportación de quinua?	1. No conozco () 2. Conozco mas o menos () 3. Si conozco ()
10	¿Cuenta con la tecnología suficiente que le permita producir productos de alta calidad?	1.Nunca () 2 .Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
11	¿Cuán a menudo utiliza Usted las herramientas modernas en su proceso de producción?	1.Nunca () 2 .Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
12	¿Cuál es el nivel de experiencia de las personas que trabajan con usted en la producción de quinua ?	1. Bajo 2. Medio 3. Alto
13	¿Cual es su nivel de capacidad productiva del cultivode quinua ?	1. Bajo (menos de 1000 kg) () 2. Medio (1000 a 2500 kg) () 3. Alto (2500 kg a mas) ()
14	•¿Posee la infraestructura necesaria que le permita tener un adecuado almacenamiento de su producto?	1.Nunca () 2 .Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()
15	¿Cuánto ha llegado a ser lo máximo almacenado desu producción?	1. Bajo (menos de 1000 kg) () 2. Medio (1000 a 2500 kg) () 3. Alto (2500 kg a mas) ()
16	¿Cuán a menudo trabaja con capital propio para su cosecha?	1.Nunca () 2 .Ocasionalmente () 3. Frecuentemente ()